PROSPECTO DEFINITIVO DE OFERTA PÚBLICA DE DISTRIBUIÇÃO PRIMÁRIA E SECUNDÁRIA DE AÇÕES ORDINÁRIAS DE EMISSÃO DA

DATASUL S.A.
Companhia Aberta de Capital Autorizado - CNPJ n° 03.114.361/0001-57
Avenida Santos Dumont, 831, Joinville – SC
Código de Negociação no segmento de Novo Mercado da Bovespa DSUL3
Código ISIN nº BRDSULACNOR6

17.611.806 Ações Ordinárias
Valor de Distribuição – R$317.012.508,00
Preço de Distribuição – R$18,00

A Datasul S.A. ("Datasul" ou "Companhia") e seu acionista Miguel Abuhab ("Acionista Vendedor") estão realizando uma oferta pública que compreende, simultaneamente, uma distribuição primária de 8.372.093 ações ordinárias nominativas, escriturais e sem valor nominal de emissão da Companhia ("Oferta Primária") e, uma distribuição secundária de 9.239.713 ações ordinárias nominativas, escriturais e sem valor nominal de emissão da Companhia e de titularidade do Acionista Vendedor ("Oferta Secundária"), todas livres e desembaraçadas de quaisquer ônus ou gravames ("Ações"), a serem realizadas no Brasil, em mercado de balcão não-organizado, sob coordenação do Banco UBS S.A. ("Coordenador Líder"), conforme os procedimentos previstos na Instrução CVM nº 400, de 29 de dezembro de 2003 ("Instrução CVM 400"), e, ainda, com esforços de colocação nos Estados Unidos da América, por meio dos mecanismos de investimento regulamentados pelo Conselho Monetário Nacional ("CMN"), pelo Banco Central do Brasil ("BACEN") e pela Comissão de Valores Mobiliários ("CVM"), para investidores institucionais qualificados, conforme definidos na Regra 144A, editada pela *Securities and Exchange Commission* dos Estados Unidos da América ("SEC"), em operações isentas de registro em conformidade com o disposto no *Securities Act of 1933 ("Securities Act")* e nos regulamentos editados ao amparo do *Securities Act*, e, nos demais países, exceto no Brasil e nos Estados Unidos da América, em conformidade com os procedimentos previstos na Regulamentação S editada pela SEC, observada a legislação aplicável no país de domicílio de cada investidor ("Oferta"), conforme deliberação de nosso Conselho de Administração de 24 de abril de 2006 e 31 de maio de 2006, cujas atas foram publicadas no Diário Oficial do Estado de Santa Catarina e no jornal "A Notícia", tendo sido esta última também publicada no jornal "Gazeta Mercantil". As Ações foram registradas para negociação na Bolsa de Valores de São Paulo – BOVESPA ("BOVESPA") sob o código "DSUL3".

A quantidade total de Ações inicialmente ofertada no contexto da Oferta poderá ser acrescida de um lote suplementar de até 2.641.769 Ações ("Ações Suplementares"), compreendendo até 1.255.813 novas ações a serem emitidas pela Companhia e até 1.385.956 ações de titularidade do Acionista Vendedor, correspondente a até 15% do total das Ações inicialmente ofertadas no contexto da Oferta, conforme opção para subscrição e aquisição, conforme o caso, de tais Ações Suplementares outorgada pela Companhia e pelo Acionista Vendedor ao Coordenador Líder, e a ser exercida pelo Coordenador Líder, a seu exclusivo critério, nas mesmas condições e preço das Ações inicialmente ofertadas, nos termos do artigo 24 da Instrução CVM 400, as quais serão destinadas a atender a um eventual excesso de demanda que venha a ser constatado no decorrer da Oferta ("Opção de Ações Suplementares"). A Opção de Ações Suplementares poderá ser exercida nos termos acima, no prazo de até 30 dias contados da data deste Prospecto Definitivo de oferta pública de distribuição primária e secundária de ações ordinárias de emissão da Datasul S.A. ("Prospecto Definitivo").

Não foi exercida a opção de aumento da quantidade de Ações inicialmente ofertada no âmbito da Oferta, prevista no artigo 14, parágrafo 2º, da Instrução CVM 400 ("Opção de Ações Adicionais").

O preço por Ação ("Preço de Distribuição") foi fixado após a conclusão do procedimento de coleta de intenções de investimento ("Procedimento de *Bookbuilding*"), conduzido pelo Coordenador Líder, nos termos do artigo 44 da Instrução CVM 400.

	Preço em R$	Comissões em R$[1]	Recursos Líquidos em R$ [2]
Por Ação	18,00	1,02	16,98
Oferta Primária [3]	150.697.674,00	8.530.410,54	142.167.263,46
Oferta Secundária [3]	166.314.834,00	9.414.437,35	156.900.396,65
Total	**317.012.508,00**	**17.944.847,89**	**299.067.660,11**

[1] Adicionando tributos aplicáveis.
[2] Sem dedução das despesas da Oferta.
[3] Os valores acima indicados não incluem as Ações Suplementares.

A Oferta Primária e a Oferta Secundária foram registradas na CVM sob o nº CVM/SRE/REM/2006/019 e nº CVM/SRE/SEC/2006/019, respectivamente, em 1º de junho de 2006. As Ações foram listadas no segmento do Novo Mercado da BOVESPA. Não será realizado nenhum registro da Oferta ou das Ações na SEC ou em qualquer agência ou órgão regulador do mercado de capitais de qualquer outro país, exceto no Brasil.

Os investidores devem ler integralmente esse Prospecto, principalmente a seção "Fatores de Risco" nas páginas 47 a 63 para conhecer riscos a serem considerados antes de efetuar sua decisão de investimento nas Ações.

Este Prospecto não deve, em nenhuma circunstância, ser considerado uma recomendação de compra das Ações. Ao decidir por adquirir as Ações, potenciais investidores deverão realizar sua própria análise e avaliação da condição financeira da Companhia, de suas atividades e dos riscos decorrentes do investimento nas Ações.

"O registro da presente distribuição não implica, por parte da CVM, garantia da veracidade das informações prestadas ou julgamento sobre a qualidade da Companhia emissora, bem como sobre as Ações a serem distribuídas".

"A presente oferta pública foi elaborada de acordo com as disposições do Código de Auto-Regulação da ANBID para as Ofertas Públicas de Distribuição e Aquisição de Valores Mobiliários, aprovado em Assembléia Geral da ANBID, e parte integrante da ata registrada no 4º Ofício de Registro de Pessoas Jurídicas da Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, sob o nº 510718, atendendo, assim, à presente oferta pública, aos padrões mínimos de informação contidos no código, não cabendo à ANBID qualquer responsabilidade pelas referidas informações, pela qualidade da emissora, das instituições participantes e dos valores mobiliários objeto da oferta pública."

Coordenador Líder e *Sole Bookrunner*

UBS Investment Bank

Coordenadores Contratados

Deutsche Bank

UNIBANCO

A data deste Prospecto Definitivo é 1º de junho de 2006.

(Esta página foi intencionalmente deixada em branco)

ÍNDICE

DEFINIÇÕES 1

SUMÁRIO DA OFERTA 10
- Cronograma das Etapas da Oferta 15

INFORMAÇÕES RELATIVAS À OFERTA 16
- Composição Atual do Capital Social 16
- Descrição da Oferta 17
- Aprovações Societárias 19
- Público Alvo da Oferta 19
- Cronograma e Procedimentos da Oferta 19
- Contrato de Distribuição e Placement Facilitation Agreement 23
- Restrições à Negociação das Ações (*Lock-Up*) 24
- Estabilização do Preço de Distribuição 25
- Direitos, Vantagens e Restrições da Ações 25
- Alteração das Circunstâncias, Revogação ou Modificação 25
- Suspensão e Cancelamento da Oferta 26
- Relacionamento entre a Companhia, o Acionista Vendedor e o Coordenador Líder 26
- Relacionamento entre a Companhia, o Acionista Vendedor e os Coordenadores Contratados 27
- Instituição Financeira Escriturária das Ações 27
- Informações Complementares da Oferta 27

IDENTIFICAÇÃO DE ADMINISTRADORES, CONSULTORES E AUDITORES 29

DECLARAÇÕES DA COMPANHIA, DO ACIONISTA VENDEDOR E DO COORDENADOR LÍDER 31

CONSIDERAÇÕES SOBRE ESTIMATIVAS E DECLARAÇÕES FUTURAS 32

APRESENTAÇÃO DAS INFORMAÇÕES FINANCEIRAS E DE MERCADO 33

INFORMAÇÕES CADASTRAIS 35

SUMÁRIO DA COMPANHIA 36
- Visão Geral 36
- Pontos Fortes 39
- Principais Estratégias 41

RESUMO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS E INFORMAÇÕES OPERACIONAIS SELECIONADAS 43
- Demonstrações de Resultado 44
- Balanço Patrimonial 45
- Outras Informações Financeiras 46
- Informações Operacionais Selecionadas 46

FATORES DE RISCO 47
- Riscos Relacionados à Companhia e ao Setor em que Atuamos 47
- Riscos Relacionados às Nossas Ações 58
- Riscos Relacionados ao Brasil 61

DESTINAÇÃO DOS RECURSOS 64

CAPITALIZAÇÃO 65

DILUIÇÃO 66

DIVIDENDOS E JUROS SOBRE O CAPITAL PRÓPRIO 68

INFORMAÇÕES SOBRE TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS EMITIDOS 69
- Geral 69
- Novo Mercado 69

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS E INFORMAÇÕES OPERACIONAIS SELECIONADAS ... 72
Demonstrações de Resultado ... 73
Balanço Patrimonial ... 74
Outras Informações Financeiras ... 75
Informações Operacionais Selecionadas ... 75
ANÁLISE E DISCUSSÃO DA ADMINISTRAÇÃO SOBRE A SITUAÇÃO FINANCEIRA E OS RESULTADOS OPERACIONAIS ... 76
Visão Geral ... 76
Discussão das Principais Práticas Contábeis ... 80
Descrição das Linhas de Nossa Demonstração Financeira ... 82
Deduções de Vendas ... 83
Período de Três Meses Findo em 31 de Março de 2006 Comparado com o Período de Três Meses Findo em 31 de Março de 2005 ... 88
Exercício Social Encerrado em 31 de Dezembro de 2005 Comparado com o Exercício Social Encerrado em 31 de Dezembro de 2004 ... 92
Exercício Social Encerrado em 31 de Dezembro de 2004 Comparado com o Exercício Social Encerrado em 31 de Dezembro de 2003 ... 97
Análise e Discussão da Estrutura Patrimonial ... 101
Patrimônio Líquido ... 115
Investimentos ... 115
Liquidez e Recursos de Capital ... 116
Fluxo de Caixa ... 116
Atividades Operacionais ... 116
Endividamento Bancário ... 117
Capacidade de Pagamento ... 118
Contratos e Obrigações Financeiras ... 118
Obrigações Contratuais ... 119
Operações não Registradas no Balanço Patrimonial ... 119
Riscos de Mercado ... 119
Taxa de Juros ... 119
O MERCADO DE SOFTWARE DE GESTÃO EMPRESARIAL INTEGRADA ... 121
O Mercado de Software de Gestão Empresarial Integrada no Mundo ... 121
O Mercado de Software de Gestão Empresarial Integrada na América Latina ... 123
O Mercado de Software de Gestão Empresarial Integrada no Brasil ... 126
ASPECTOS LEGAIS DO SETOR DE SOFTWARE E DE FRANQUIAS NO BRASIL ... 130
Aspectos Legais do Setor de Software no Brasil ... 130
Aspectos Legais do Setor de Franquias no Brasil ... 132
NEGÓCIOS DA COMPANHIA ... 133
Visão Geral ... 133
Pontos Fortes ... 136
Principais Estratégias ... 138
Histórico ... 140
Nossa Estrutura de Negócios ... 143
Processo Produtivo ... 146
Principais Softwares e Serviços ... 148
Franquias ... 156
Clientes ... 162
Contratos de Licença de Uso de Nossos Softwares e de Prestação de Serviços ... 164
Sazonalidade ... 166
Concorrência ... 167
Profissionais ... 168
Gestão da Qualidade ... 170
Fornecedores ... 170

Principais Áreas de Investimentos 170
Informações Sobre Propriedade Intelectual 171
Principais Ativos Imobilizados 173
Seguros 173
Instalações 173
Prêmios 174
Atuações Sociais, Culturais e Ambientais 174
Contratos Relevantes 176
Contingências Judiciais e Administrativas 179
ADMINISTRAÇÃO DA COMPANHIA 183
Conselho de Administração 183
Comitês de Assessoramento ao Conselho de Administração 186
Diretoria 186
Conselho Fiscal 188
Planos de Opção de Compra de Ações 189
Contratos com Administradores 189
Remuneração da Administração 189
Ações de Titularidade de Nossos Administradores 190
OPERAÇÕES COM PARTES RELACIONADAS 191
PRÁTICAS DE GOVERNANÇA CORPORATIVA 193
Conselho de Administração 193
Conselho Fiscal 193
Percentual Mínimo de Ações em Circulação após Aumento de Capital 194
Restrições à Realização de Determinadas Operações por Acionistas Controladores, Conselheiros e Diretores 194
Vedação à Negociação de Nossas Ações 195
Cancelamento de Registro de Companhia Aberta 195
Saída do Novo Mercado 196
Alienação de Controle 197
Aquisição de Controle por Meio de Aquisições Sucessivas 198
Controle difuso 198
Mecanismo de Proteção à Dispersão Acionária 198
Suspensão dos Direitos do Acionistas Adquirente por Infração ao Nosso Estatuto Social 199
Realização, Pela Nossa Companhia, de Operações de Compra de Ações de Emissão Própria Negociações de Valores Mobiliários e Seus Derivativos por Acionista Controlador, Administradores e Membros do Conselho Fiscal 199
Divulgação de Negociações com Ações Realizadas Administradores ou Membros do Conselho Fiscal 200
Divulgação de Informações 200
Informações Periódicas 202
Arbitragem 204
PRINCIPAIS ACIONISTAS E ACIONISTA VENDEDOR 205
Principais Acionistas 205
Acionista Vendedor 205
COMPOSIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL 206
Geral 206
Capital Social 206
Histórico de Nosso Capital Social 206
Direitos das Ações Ordinárias 207
Assembléias Gerais 207
Alocação do Lucro Líquido e Distribuição de Dividendos 210
Reservas 211

Pagamento de Dividendos e Juros Sobre o Capital Próprio 212
Direito de Retirada e Resgate 213
Registro de Nossas Ações 214
Direito de Preferência 215

ANEXOS

ANEXO A - Estatuto Social. A-1

ANEXO B - Ata de Reunião do Conselho de Administração que deliberou sobre a Oferta B-1

ANEXO C - Ata de Reunião do Conselho de Administração que deliberou sobre o preço de emissão. C-1

ANEXO D - Informações Anuais relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005 (somente informações não constantes do prospecto). D-1

ANEXO E - Demonstrações Financeiras da Companhia e suas subsidiárias, relativas aos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2003, 2004 e 2005 e Parecer dos Auditores Independentes E-1

ANEXO F - Informações Trimestrais da Companhia e suas subsidiárias, relativas aos períodos de três meses findos em 31 de março de 2005 e 2006 e revisão especial dos Auditores Independentes F-1

DEFINIÇÕES

Os termos listados a seguir terão o significado a eles atribuído na presente seção.

Acionista Vendedor	Miguel Abuhab.
Ações	17.611.806 ações ordinárias de emissão da Companhia, todas nominativas, escriturais e sem valor nominal.
Ações Adicionais	3.522.361 ações, equivalentes a até 20% do total das Ações inicialmente ofertadas na Oferta, que, a critério da Companhia e do Acionista Vendedor, com a concordância do Coordenador Líder, poderiam ser acrescidas à Oferta nas mesmas condições e preço das Ações inicialmente ofertadas, conforme disposto no artigo 14 da Instrução CVM 400.
Ações Suplementares	Até 2.641.769 ações, equivalentes a até 15% do total das Ações inicialmente ofertadas na Oferta, conforme opção outorgada pela Companhia e pelo Acionista Vendedor ao Coordenador Líder, a ser exercida pelo Coordenador Líder, ao seu exclusivo critério, nas mesmas condições e preço das Ações inicialmente ofertadas, conforme disposto no artigo 24 da Instrução CVM 400.
Agente de Colocação Internacional	UBS Securities LLC.
ANBID	Associação Nacional de Bancos de Investimento.
Anúncio de Encerramento	Anúncio de Encerramento da Oferta Pública de Distribuição Primária e Secundária de Ações Ordinárias de Emissão da Datasul S.A.
Anúncio de Início	Anúncio de Início da Oferta Pública de Distribuição Primária e Secundária de Ações Ordinárias de Emissão da Datasul S.A.
Aviso ao Mercado	Comunicado publicado em 08 de maio de 2006 e republicado em 15 de maio de 2006, informando acerca de determinados termos e condições da Oferta, incluindo os relacionados ao recebimento de Pedidos de Reserva durante o Período de Reserva, em conformidade com o artigo 53 da Instrução CVM 400.
B2B	*Business to Business*, indica relações comerciais entre empresas.
BACEN	Banco Central do Brasil.
Back Office	Denominação dada pela IDC aos *softwares* de ERP, HCM e SCM, utilizados de forma conjunta com integrações automáticas.
BI	*Business Inteligence* ou "Inteligência Empresarial". *Software* integrado ao ERP que facilita a organização e o acesso a informações, e que tem como objetivo sumarizar dados analíticos apresentando-os na forma plana e gráfica, agilizando e otimizando o processo de tomada de decisões de uma empresa.
BOVESPA	Bolsa de Valores de São Paulo.

Câmara de Arbitragem do Mercado	Câmara responsável por dirimir, por arbitragem, as disputas ou controvérsias oriundas, em especial, das disposições contidas no Contrato de Participação no Novo Mercado, no Regulamento do Novo Mercado, no Regulamento de Arbitragem, no Estatuto Social da Companhia, nos acordos de acionistas arquivados na sede da Companhia, nas disposições da Lei das Sociedades por Ações, nas normas editadas pelo CMN, pelo BACEN ou pela CVM, nos regulamentos da BOVESPA e nas demais normas aplicáveis ao funcionamento do mercado de capitais em geral, ou delas decorrentes, nos termos do Regulamento de Arbitragem.
CBLC	Companhia Brasileira de Liquidação e Custódia.
CMN	Conselho Monetário Nacional.
Código Fonte	Conjunto de palavras escritas de forma ordenada, contendo instruções em uma das linguagens de programação existentes no mercado, de maneira lógica. Após compilado, transforma-se em *software*, ou seja, programas executáveis. Este conjunto de palavras, que formam linhas de comandos, deverão estar dentro da padronização da linguagem escolhida, obedecendo critérios de execução.
Código Objeto	Código gerado por um compilador ou *assembler* a partir da conversão do código-fonte de um programa. O termo se refere, na maioria das vezes, ao código de máquina que pode ser executado diretamente pela unidade central de processamento (CPU) do sistema, embora também possa significar um código-fonte em linguagem *assembly* ou uma variação do código de máquina.
COFINS	Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social.
Companhia ou Datasul	Datasul S.A.
Constituição Federal	Constituição da República Federativa do Brasil.
Contrato de Distribuição	Instrumento Particular de Contrato de Distribuição de Ações Ordinárias de Emissão da Datasul S.A., celebrado entre a Datasul, o Acionista Vendedor, o Coordenador Líder e a CBLC, na qualidade de interveniente anuente, após a definição do Preço de Distribuição das Ações.
Contrato de Estabilização	Instrumento Particular de Contrato de Prestação de Serviços de Estabilização de Preço das Ações Ordinárias de Emissão da Datasul S.A., celebrado entre a Companhia, o Acionista Vendedor, o Coordenador Líder e a UBS Corretora de Câmbio e Valores Mobiliários S.A.
Contrato de Participação no Novo Mercado	Contrato celebrado entre a Companhia e a BOVESPA em 28 de abril de 2006, por meio do qual a Companhia concordou em cumprir com requisitos diferenciados de governança corporativa e divulgação de informações ao mercado estabelecidos pela BOVESPA, a fim de se qualificar para listagem no Novo Mercado, o qual entrará em vigor na data de publicação do Anúncio de Início da Oferta.

Contribuição Social	Contribuição Social sobre o Lucro Líquido.
Controle Difuso	O Poder de Controle exercido por acionista detentor de menos de 50% (cinqüenta por cento) do capital social ou o Poder de Controle quando exercido por Grupo de Acionistas detentor de percentual superior a 50% do capital social em que cada acionista detenha individualmente menos de 50% do capital social e desde que estes acionistas não sejam signatários de acordo de votos, não estejam sob controle comum e nem atuem representando um interesse comum.
Coordenador Líder	Banco UBS S.A.
Coordenadores Contratados	Deutsche Bank S.A. – Banco Alemão e Unibanco - União de Bancos Brasileiros S.A.
Corretoras Consorciadas	Sociedades corretoras membros da BOVESPA que farão parte exclusivamente do esforço de colocação de Ações na Oferta de Varejo.
CPMF	Contribuição Provisória sobre Movimentação de Transmissão de Valores e de Créditos e Direitos de Natureza Financeira.
CRM	*Customer Relationship Management* ou "Gestão de Relacionamento com Clientes". *Software* de gestão que possibilita maior eficiência no processo de gestão de clientes, por meio dos componentes básicos de relacionamento integrados e que permite a uma empresa melhorar a satisfação dos seus clientes e aumentar os seus resultados, com base no conhecimento aprofundado das necessidades dos seus clientes, no tratamento privilegiado dos melhores clientes, na gestão mais eficiente de campanhas de *marketing* e na melhoria da gestão dos canais de vendas.
CVM	Comissão de Valores Mobiliários.
Deutsche Bank	Deutsche Bank S.A. – Banco Alemão.
Dólar ou US$	Dólar dos Estados Unidos da América.
EBIT	EBIT, conforme requerido no Ofício Circular CVM nº 1/2005, é definido pela Companhia como o lucro antes das despesas financeiras líquidas, do imposto de renda, da contribuição social e do resultado não operacional.
EBITDA	EBITDA, conforme requerido no Ofício Circular CVM nº 1/2005, é definido pela Companhia como o lucro antes das despesas financeiras líquidas, do imposto de renda, da contribuição social, da depreciação, da amortização e do resultado não operacional.
Empregados	Empregados da nossa Companhia e empregados de suas subsidiárias brasileiras. São considerados empregados, para fins da Oferta, as pessoas físicas que figurem no quadro de funcionários da Companhia ou de suas subsidiárias brasileiras no início do Período de Reserva e que mantêm com estas vínculos empregatícios, nos termos da legislação trabalhista vigente.

Empresa de Grande Porte	Segundo a metodologia da IDC, são empresas que possuem mais de 500 empregados.
Empresa de Médio Porte	Segundo a metodologia da IDC, são empresas que possuem entre 100 e 499 empregados.
Empresa de Pequeno Porte	Segundo a metodologia da IDC, são empresas que possuem entre 10 e 99 empregados.
ERM	*Enterprise Relationship Management* ou "Gerenciamento de Relacionamento Empresarial". S*oftware* que analisa dados disponíveis sobre os clientes e o uso dos produtos e serviços oferecidos por uma empresa.
ERP	*Software* de *Enterprise Resource Planning* ou "Planejamento de Recursos Empresariais". São *softwares* que armazenam, processam e organizam informações geradas em uma série de atividades de gestão empresarial. O ERP estabelece relações entre informações de diversas áreas de uma empresa, acelerando, dessa forma, o atendimento aos clientes e a entrega de produtos mais rapidamente. Uma solução de ERP pode ser composta de diversos módulos, incluindo planejamento de produto, aquisição de materiais, manutenção de inventários, relacionamento com fornecedores, atendimento ao cliente e acompanhamento de pedidos, interação com fornecedores, recursos humanos e finanças.
FGV/SP	Fundação Getúlio Vargas de São Paulo.
Franquias Acionistas	Futura Soluções em Finanças Ltda., SGP-Solução de Gestão de Pessoas Ltda., Logistics Solutions Ltda., I-Nova Soluções em Manufatura e Manutenção Industrial Ltda., Tech Solutions Tecnologia de Informação Ltda. e Decisão Soluções Inteligentes Ltda., que detêm participação em nosso capital social.
Franquias de Desenvolvimento ou FDES	Franquias de Desenvolvimento que receberam uma Circular de Oferta e celebraram com nossa Companhia um Contrato de Franquia, nos termos da Lei de Franquias.
Franquias de Distribuição ou FDIS	Franquias de Distribuição que receberam uma Circular de Oferta e celebraram com nossa Companhia um Contrato de Franquia, nos termos da Lei de Franquias.
Fundos de Private Equity	*South América Private Equity Growth Fund L.P.* e *South América Private Equity Growth Fund Coinvestors L.P.*, conjuntamente.
Governo Federal	Governo da República Federativa do Brasil.

Grupo de Acionistas	Grupo de duas ou mais pessoas que sejam (a) vinculadas por contratos ou acordos de qualquer natureza, inclusive acordos de acionistas, orais ou escritos, seja diretamente ou por meio de sociedades Controladas, Controladoras ou sob Controle comum; ou (b) entre os quais haja relação de Controle, seja direta ou indiretamente; ou (c) que estejam sob Controle comum; ou (d) que atuem representando um interesse comum. Incluem-se dentre os exemplos de pessoas representando um interesse comum (i) uma pessoa que detenha, direta ou indiretamente, uma participação societária igual ou superior a 15% do capital social da outra pessoa; e (ii) duas pessoas que tenham um terceiro investidor em comum que detenha, direta ou indiretamente, uma participação societária igual ou superior a 15% do capital social das duas pessoas. Quaisquer *joint-ventures*, fundos ou clubes de investimento, fundações, associações, trusts, condomínios, cooperativas, carteiras de títulos, universalidades de direitos, ou quaisquer outras formas de organização ou empreendimento, constituídos no Brasil ou no exterior, serão considerados parte de um mesmo Grupo de Acionistas sempre que duas ou mais entre tais entidades: (x) forem administradas ou geridas pela mesma pessoa jurídica ou por partes relacionadas a uma mesma pessoa jurídica; ou (y) tenham em comum a maioria de seus administradores.
HCM	*Human Capital Management* ou "Gerenciamento de Capital Humano". *Software* de gestão que consiste na automatização e padronização das rotinas operacionais de recursos humanos, com base na legislação trabalhista e de seguridade social vigentes.
IBRACON	Instituto dos Auditores Independentes do Brasil.
ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadoria e Serviços.
IDC	*International Data Corporation*, empresa de consultoria e inteligência de mercado com foco em tecnologia da informação, telecomunicações e mercado consumidor de tecnologia, pertencente ao *International Data Group*.
IDG	*International Data Group*, empresa líder mundial em consultoria e inteligência de mercado com foco em TI e telecomunicações.
Imposto de Renda	Imposto incidente sobre a renda.
INPI	INPI - Instituto Nacional da Propriedade Industrial.
Instituições Participantes da Oferta	Coordenadores da Oferta, Coordenadores Contratados e Corretoras Consorciadas.
Instrução CVM 202	Instrução CVM nº 202, 06 de dezembro de 1993, conforme alterada.
Instrução CVM 325	Instrução CVM nº 325, de 27 de janeiro de 2000, conforme alterada.
Instrução CVM 371	Instrução CVM nº 371, de 27 de junho de 2002.
Instrução CVM 400	Instrução CVM nº 400, de 29 de dezembro de 2003, conforme alterada.

Investidores Institucionais	Pessoas físicas e jurídicas e clubes de investimento registrados na BOVESPA, cujas ordens específicas de investimento representem valores que excedam o valor de R$300.000,00, fundos de investimentos, carteiras administradas, fundos de pensão, entidades administradoras de recursos de terceiros registradas na CVM, entidades autorizadas a funcionar pelo BACEN, condomínios destinados à aplicação em carteira de títulos e valores mobiliários registrados na CVM e/ou na BOVESPA, seguradoras, entidades de previdência complementar e de capitalização e determinados investidores residentes no exterior que invistam no Brasil segundo as normas da Resolução CMN 2.689 e da Instrução CVM 325, ou ainda, nos termos das normas de investimento externo direto da Lei 4.131.
Investidores Não-Institucionais	Investidores pessoas físicas e jurídicas, residentes e domiciliados no Brasil que não sejam considerados Investidores Institucionais, incluindo os Empregados, nossas FDES e FDIS nacionais, bem como clubes de investimento registrados na BOVESPA que decidirem participar da Oferta de Varejo.
Java	Tipo de linguagem de programação.
JS Participações	JS Participações Ltda., sociedade de participações controlada por nosso acionista, conselheiro de administração e diretor presidente Jorge Steffens.
Lei 4.131	Lei n° 4.131, de 27 de setembro de 1962, confrome alterada.
Lei de Franquias	Lei nº 8.955, de 15 de dezembro de 1994.
Lei da Propriedade Industrial	Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996.
Lei da Propriedade Intelectual	Lei nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998.
Lei das Sociedades por Ações	Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, conforme alterada.
Lei do *Software*	Lei nº 9.609, de 19 de fevereiro de 1998.
M. Abuhab Participações	M. Abuhab Participações S.A. , sociedade de participações controlada pelo Acionista Vendedor.
Módulos	Partes de um sistema, de computador ou não, responsáveis por uma tarefa bem definida e que podem ser acoplados e ou desacoplados a um sistema para permitir ao mesmo executar a tarefa do módulo.
***Network* Datasul**	Nossa Companhia, suas filiais, subsidiárias, FDES e FDIS, consideradas conjuntamente.
Novo Mercado	Segmento especial de listagem da BOVESPA.

Oferta	Oferta pública de distribuição primária e secundária de Ações de emissão da Companhia a ser realizada no Brasil, em mercado de balcão não–organizado, nos termos da Instrução CVM 400, e, ainda, com esforços de colocação das Ações nos Estados Unidos da América, por meio dos mecanismos de investimento regulamentados pelo CMN, pelo BACEN e pela CVM, para investidores institucionais qualificados, conforme definidos na Regra 144A, editada pela SEC, em operações isentas de registro em conformidade com o disposto no *Securities Act* e nos regulamentos editados ao amparo do *Securities Act*, e, nos demais países, exceto no Brasil e nos Estados Unidos da América, em conformidade com os procedimentos previstos na Regulamentação S editada pela SEC, observada a legislação aplicável no país de domicílio de cada investidor.
Oferta Primária	A oferta pública de distribuição primária de ações de emissão da Companhia, a ser realizada no âmbito da Oferta.
Oferta Secundária	A oferta pública de distribuição secundária de ações de emissão da Companhia e de titularidade do Acionista Vendedor, a ser realizada no âmbito da Oferta.
OPA	Oferta pública de aquisição de ações prevista na Instrução CVM nº 361, de 05 de março de 2002.
Opção de Ações Adicionais	Opção que poderia ser exercida a critério da Companhia e do Acionista Vendedor, com a concordância do Coordenador Líder, sem prejuízo do exercício da Opção de Ações Suplementares, nas mesmas condições e preço das Ações inicialmente ofertadas, para aumentar a Oferta em 3.522.361 ações, equivalentes a até 20% do total de Ações inicialmente ofertadas no âmbito da Oferta, conforme dispõe o artigo 14, parágrafo 2º, da Instrução CVM 400.
Opção de Ações Suplementares	Opção a ser outorgada pela Companhia e pelo Acionista Vendedor ao Coordenador Líder, e exercida pelo Coordenador Líder, ao seu exclusivo critério, para distribuição de lote suplementar de até 2.641.769 ações, equivalentes a até 15% do total de Ações inicialmente ofertadas no âmbito da Oferta, sem prejuízo do exercício da Opção de Ações Adicionais, nas mesmas condições e preço das Ações inicialmente ofertadas. As Ações Suplementares serão destinadas a atender a um eventual excesso de demanda que venha a ser constatado no decorrer da Oferta. A Opção de Ações Suplementares poderá ser exercida no prazo de até 30 dias, a contar da data deste Prospecto Definitivo.
País ou Brasil	República Federativa do Brasil.
Partes Vinculadas	Investidores que sejam: (a) administradores ou controladores da Companhia; (b) controladores ou administradores das Instituições Participantes da Oferta, ou (c) outras pessoas vinculadas à Oferta, bem como os respectivos cônjuges ou companheiros, ascendentes, descendentes e colaterais até o segundo grau de cada uma das pessoas referidas nos itens (a), (b) e (c).

Pedido de Reserva	Formulário específico preenchido pelos Investidores Não-Institucionais para solicitação de reserva com o fim de subscrever ou adquirir, conforme o caso, Ações no âmbito da Oferta.
Período de Reserva	O prazo de 12 dias úteis, iniciado em 15 de maio de 2006 e encerrado em 30 de maio de 2006, inclusive, para a realização de Pedidos de Reserva pelos Investidores Não-Institucionais.
PIB	Produto Interno Bruto.
PIS	Programa de Integração Social.
Placement Facilitation Agreement	Contrato celebrado entre o Agente de Colocação Internacional, a Companhia e o Acionista Vendedor, regulando os esforços de colocação das Ações no exterior.
Poder de Controle (e termos correlatos como Controle, Controlador, Controlada e sob Controle comum)	O poder efetivamente utilizado de dirigir as atividades sociais e orientar o funcionamento dos órgãos da Companhia, de forma direta ou indireta, de fato ou de direito, havendo presunção relativa de titularidade do controle em relação à pessoa ou ao grupo de pessoas vinculado por acordo de acionistas ou sob controle comum (grupo de controle) que seja titular de ações que lhe tenham assegurado a maioria absoluta dos votos dos acionistas presentes nas três últimas Assembléias Gerais da Companhia, ainda que não seja titular das ações que lhe assegurem a maioria absoluta do capital votante.
Práticas Contábeis Adotadas no Brasil	Práticas contábeis geralmente aceitas no Brasil, conforme estabelecidas na Lei das Sociedades por Ações, nas normas e regulamentos editados pela CVM, e nos boletins técnicos publicados pelo IBRACON.
Preço de Distribuição	R$18,00, o qual foi fixado de acordo com os critérios indicados no artigo 170, inciso III do parágrafo 1º da Lei das Sociedades por Ações e ajustado para refletir o resultado do procedimento de *Bookbuilding*.
Procedimento de *Bookbuilding*	Processo de coleta de intenções de investimento conduzido pelo Coordenador Líder, junto a Investidores Institucionais, em consonância com o disposto no artigo 44, da Instrução CVM 400.
Prospecto ou Prospecto Definitivo	Este Prospecto Definitivo de Oferta Pública de Distribuição Primária e Secundária de Ações Ordinárias de Emissão da Datasul S.A.

Prospecto Preliminar	Prospecto Preliminar de Oferta Pública de Distribuição Primária e Secundária de Ações Ordinárias de Emissão da Datasul S.A.
Real ou R$	A moeda corrente no Brasil.
Regra 144A	*Rule 144A* editada pela SEC.
Regulamentação S	*Regulation S* editada pela SEC.
Regulamento do Novo Mercado	Regulamento de Listagem do Novo Mercado editado pela BOVESPA.
Resolução CMN 2.689	Resolução CMN nº 2.689, de 26 de janeiro de 2000, e alterações posteriores.
Resolução CMN 2.829	Resolução CMN nº 2.829, de 30 de março de 2001, e alterações posteriores.
SAC	Serviço de Atendimento ao Cliente.
SCM	*Supply Chain Management* ou "Gerenciamento da Cadeia de Abastecimento". *Softwares* de planeamento e optimização logística que integra cadeias de valor da uma empresa como fornecedores, clientes e associados (ex: *franchising*), visando otimizar tempo e recursos. A integração da cadeia de valor ocorre desde o primeiro contato com o cliente até o fornecedor, passando pelas vendas, serviço à clientes, gestão de estoque, entrega de produtos ou serviços e produção.
SEC	*Securities and Exchange Commission* dos Estados Unidos da América.
Securities Act	*Securities Act of 1933*, conforme alterado.
Software de Gestão Empresarial Integrada	Denominação dada aos *softwares* que possuam integrações automáticas. Podem ser representados por *softwares* denominados de *Back-Office* ou ainda terem agregados os *softwares* de BI e CRM.
TFD	*Total Funded Debt* é a somatória de (i) dívidas com bancos, (ii) dívidas junto a sócios ou empresas ligadas, controladas ou controladoras de curto e longo prazo, e (iii) financiamento de impostos (de curto e longo prazo).
TI	Tecnologia da Informação.
TJLP	Taxa de Juros de Longo Prazo divulgada pelo BACEN.
TR	Taxa Referencial divulgada pelo BACEN.
Unibanco	Unibanco- União de Bancos Brasileiros S.A.
Universidade Corporativa	Universidade Corporativa Datasul fundada por nossa Companhia em 1999.
US GAAP	Práticas contábeis geralmente aceitas nos Estados Unidos da América.

SUMÁRIO DA OFERTA

Companhia	Datasul S.A.
Acionista Vendedor	Miguel Abuhab.
Coordenador Líder	Banco UBS S.A.
Coordenadores Contratados	Deutsche Bank S.A. - Banco Alemão e Unibanco - União de Bancos Brasileiros S.A.
Agente de Colocação Internacional	UBS Securities LLC.
Oferta	Oferta pública de distribuição primária de, inicialmente, 8.372.093 ações de emissão da Companhia e de distribuição secundária de, inicialmente, 9.239.713 ações de titularidade do Acionista Vendedor, a ser realizada no Brasil, em mercado de balcão não-organizado, nos termos da Instrução CVM 400, e, ainda, com esforços de colocação das Ações nos Estados Unidos da América, por meio dos mecanismos de investimento regulamentados pelo CMN, pelo BACEN e pela CVM, para investidores institucionais qualificados, residentes e domiciliados nos Estados Unidos da América (*Qualified Institutional Buyers*), conforme definidos na Regra 144A editada pela SEC, em operações isentas de registro em conformidade com o disposto no *Securities Act* e nos regulamentos editados ao amparo do *Securities Act*, e, nos demais países, exceto no Brasil e nos Estados Unidos da América, em conformidade com os precedimentos previstos na Regulamentação S editada pela SEC e observada a legislação aplicável no país de domicílio de cada investidor. Não haverá registro das Ações em qualquer agência ou órgão regulador do mercado de capitais de qualquer outro país, exceto no Brasil.
Oferta Primária	A oferta pública de distribuição primária de, inicialmente, 8.372.093 ações de emissão da Companhia, a ser realizada no âmbito da Oferta.
Oferta Secundária	A oferta pública de distribuição secundária de, inicialmente, 9.239.713 ações de emissão da Companhia e de titularidade do Acionista Vendedor, a ser realizada no âmbito da Oferta.
Opção de Ações Adicionais	Não foi exercida a Opção de Ações Adicionais.

Opção de Ações Suplementares	Opção outorgada pela Companhia e pelo Acionista Vendedor ao Coordenador Líder, e exercida pelo Coordenador Líder, ao seu exclusivo critério, para distribuição de lote suplementar de até 2.641.769 ações, equivalentes a até 15% do total de Ações inicialmente ofertadas no âmbito da Oferta, sem prejuízo do exercício da Opção de Ações Adicionais, nas mesmas condições e preço das Ações inicialmente ofertadas. As Ações Suplementares serão destinadas a atender a um eventual excesso de demanda que venha a ser constatado no decorrer da Oferta. A Opção de Ações Suplementares poderá ser exercida no prazo de até 30 dias, a contar da data deste Prospecto Definitivo.
Público-Alvo	A Oferta será direcionada, na Oferta de Varejo, aos Investidores Não-Institucionais, e, na Oferta Institucional, aos Investidores Institucionais. Para mais informações, vide Seção "Informações Relativas à Oferta" deste Prospecto.
Oferta de Varejo	Pelo menos, 10% das Ações da Oferta, excluindo as Ações Suplementares e as Ações Adicionais, serão destinadas prioritariamente a Investidores Não-Institucionais que realizarem Pedidos de Reserva, sendo que 25% das Ações destinadas à Oferta de Varejo serão prioritariamente alocadas aos Empregados e às FDES e FDIS com sede no Brasil, observado o valor mínimo de investimento de R$1.000,00 e o valor máximo de investimento de R$300.000,00 por Investidor Não-Institucional.
Período de Reserva	O prazo de 12 dias úteis, iniciado em 15 de maio de 2006 e encerrado em 30 de maio de 2006, inclusive, para a realização dos respectivos Pedidos de Reserva. Os Investidores Não-Institucionais que sejam Partes Vinculadas efetivaram seus Pedidos de Reserva necessariamente até 19 de maio de 2006, inclusive, data essa que antecedeu em, pelo menos, 7 dias úteis a conclusão do Procedimento de *Bookbuilding*.
Oferta Institucional	As Ações da Oferta, bem como eventuais sobras de Ações alocadas prioritariamente à Oferta de Varejo, serão destinadas a Investidores Institucionais. Não serão admitidas para esses investidores reservas antecipadas e não haverá valores mínimos ou máximos de investimento.
Preço de Distribuição	R$18,00, o qual foi fixado de acordo com os critérios indicados no artigo 170, inciso III do parágrafo 1º da Lei das Sociedades por Ações e ajustado para refletir o resultado do procedimento de *Bookbuilding*
Procedimento de *Bookbuilding*	Processo de coleta de intenções de investimento conduzido pelo Coordenador Líder junto a Investidores Institucionais, em conformidade com o artigo 44 da Instrução CVM.
Valor Total da Oferta	R$317.012.508,00.
Pedido de Reserva	Formulário específico preenchido durante o Período de Reserva por Investidor Não-Institucional que desejou participar da Oferta de Varejo.

Regime de Colocação – Garantia Firme de Liquidação	As Ações serão colocadas no Brasil pelas Instituições Participantes da Oferta, coordenadas pelo Coordenador Líder, em regime de garantia firme de liquidação. A garantia firme de liquidação consiste na obrigação de o Coordenador Líder subscrever e/ou adquirir, conforme o caso, na Data de Liquidação, pelo Preço de Distribuição, a totalidade do saldo resultante da diferença entre (a) o número de Ações objeto da garantia firme de liquidação prestada pelo Coordenador Líder, nos termos do Contrato de Distribuição e (b) o número de Ações efetivamente colocado no mercado e pago pelos investidores. Tal garantia é vinculante a partir do momento em que foi concluído o Procedimento de *Bookbuilding* e celebrado o Contrato de Distribuição.
Data de Liquidação	A liquidação física e financeira ocorrerá três dias úteis após a data da publicação do Anúncio de Início, com a entrega das Ações aos respectivos investidores.
Direitos, Vantagens e Restrições das Ações	As Ações garantirão aos seus titulares os mesmos direitos conferidos às demais ações da Companhia, nos termos de seu Estatuto Social, legislação aplicável e Regulamento do Novo Mercado, tendo direito a voto e fazendo jus ao recebimento integral de dividendos e demais proventos de qualquer natureza que vierem a ser declarados pela Companhia a partir da Data de Liquidação. Para mais informações, vide Seção "Composição do Capital Social" deste Prospecto.
Direito de Venda Conjunta (*Tag-Along rights*)	Após a listagem de nossas ações ordinárias no Novo Mercado, na hipótese de alienação do nosso controle acionário, o adquirente deverá efetivar uma OPA das ações de todos os nossos demais acionistas, observando as condições e prazos previstos na legislação vigente e no Regulamento do Novo Mercado, a um preço não inferior a 100% do preço pago por ação do bloco de controle, de forma a lhes assegurar tratamento igualitário àquele dispensado ao acionista controlador. Para mais informações, vide Seção "Composição do Capital Social" deste Prospecto.

Restrições à Negociação de Ações (*lock-up*)

De acordo com o Regulamento do Novo Mercado, o acionista controlador e os administradores de companhia listada no Novo Mercado não podem vender e/ou ofertar à venda ações de emissão da companhia, ou derivativos lastreados nestas ações, durante os primeiros seis meses subseqüentes à primeira distribuição pública de ações da companhia após a assinatura do Contrato do Novo Mercado. Após este período inicial de seis meses, o acionista controlador e administradores não podem vender e/ou ofertar mais do que 40% das ações ordinárias, ou derivativos lastreados em ações de emissão da companhia de que eram titulares imediatamente após a efetivação da distribuição anteriormente mencionada, por seis meses adicionais. Sem prejuízo de restrições adicionais à alienação de ações ordinárias não relacionados às regras do Novo Mercado, a vedação não se aplicará: (i) na hipótese de ingresso de companhia no Novo Mercado que já possua ações de sua emissão cotadas na BOVESPA ou no mercado de balcão organizado administrado pela BOVESPA, desde que, nessa última hipótese, a companhia já tenha realizado distribuição pública de ações; (ii) na hipótese de empréstimo de ações que vise a permitir a antecipação do início da negociação das ações em bolsa, sujeito à aprovação da BOVESPA; e (iii) na hipótese de cessão ou empréstimo de ações que vise ao desempenho da atividade de formador de mercado credenciado pela BOVESPA, nesse caso limitado a 15% da quantidade total de ações cuja negociação esteja vedada.

Nós, cada um dos membros do nosso Conselho de Administração e da nossa Diretoria, as Franquias Acionistas, o Acionista Vendedor, M. Abuhab Participações e a JS Participações celebramos acordos de restrição à venda de ações de nossa emissão (*lock-ups)*, por meio dos quais nos comprometeremos, sujeitos tão somente às exceções previstas em referidos acordos, durante o período de 180 dias contados da data deste Prospecto Definitivo a: (i) não emitir, ofertar, vender, contratar a venda, dar em garantia, emprestar, conceder qualquer opção de compra ou de qualquer outra forma dispor ou conceder quaisquer direitos, registrar documento de registro nos termos do *Securities Act* ou das leis brasileiras, em todos os casos relacionados a, qualquer ação ordinária ou qualquer opção ou *warrant* de compra de qualquer ação ordinária ou qualquer valor mobiliário conversível em, ou permutável por, ou que represente o direito de receber ações ordinárias de nossa emissão; (ii) não celebrar qualquer contrato de *swap* ou qualquer acordo que transfira à outra parte, em todo ou parte, qualquer valor econômico decorrente da titularidade das ações ordinárias ou de qualquer valor mobiliário conversível de nossa emissão, passível de exercício ou permutável por ações ordinárias, ou de *warrants* ou outro direito de compra de ações ordinárias de nossa emissão, independentemente se tal operação seja realizada pela entrega das ações ordinárias ou de qualquer valor mobiliário de nossa emissão, por dinheiro ou outra forma; e (iii) a não publicar anúncio com a intenção de efetuar qualquer operação acima descrita.

Mercados de Negociação	Em 28 de abril de 2006, celebramos o Contrato de Participação no Novo Mercado com a BOVESPA, o qual entrará em vigor na data de publicação do Anúncio de Início da Oferta. No dia seguinte à publicação do Anúncio de Início, nossas Ações serão negociadas sob o código "DSUL3". Não foi e não será realizado nenhum registro da Oferta ou das Ações junto à SEC ou a qualquer outra agência ou órgão regulador do mercado de capitais de qualquer outro país, exceto no Brasil.
Inadequação da Oferta a Certos Investidores	Não há inadequação específica da Oferta a certo grupo ou categoria de investidor. Como todo e qualquer investimento em ações, a subscrição ou aquisição das Ações apresenta certos riscos e possibilidades de perdas patrimoniais que devem ser cuidadosamente considerados antes da tomada de decisão de investimento. Os investidores devem ler atentamente todo o Prospecto e, com relação aos riscos envolvidos, especialmente a Seção "Fatores de Risco" deste Prospecto.
Fatores de Risco	Para explicação acerca dos fatores de risco que devem ser considerados cuidadosamente antes da decisão de investimento nas Ações, vide Seção "Fatores de Risco", além de outras informações incluídas no presente Prospecto.
Destinação dos Recursos	Os recursos líquidos obtidos na Oferta Primária serão alocados à conta de capital social e serão utilizados principalmente para: (i) ampliar nossa rede de distribuição no Brasil e no exterior; (ii) aumentar nossa oferta de produtos, com novos *softwares* e serviços, investindo em pesquisa e desenvolvimento; (iii) pagamento antecipado da totalidade do saldo devedor do Contrato de Repasse de Empréstimo Externo, celebrado com o BankBoston N.A., em 23 de novembro de 2004, com saldo devedor de R$7,3 milhões, em 31 de março de 2006, equivalentes a US$3,4 milhões; e (iv) aquisições seletivas de empresas que atuem na mesma área de negócios da Companhia ou em áreas diretamente relacionadas e complementares, no Brasil ou em outros paises da América Latina. Neste momento, não há nenhum processo específico de aquisição em curso, de modo que não podemos prever quando uma aquisição irá ocorrer e quais os valores envolvidos em futuras aquisições. Divulgaremos ao mercado, na forma da legislação aplicável, qualquer aquisição que viermos a realizar. O restante dos recursos será destinado à formação de capital de giro. Nós não receberemos quaisquer recursos em decorrência da realização da Oferta Secundária.
Aprovações Societárias	O aumento de capital, a realização da Oferta Primária, com exclusão do direito de preferência de nossos atuais acionistas, e a determinação da quantidade de Ações objeto da Oferta foram aprovados em Reunião de nosso Conselho de Administração realizada em 24 de abril de 2006. O Preço de Distribuição foi deliberado por nosso Conselho de Adminstração em reunião realizada em 31 de maio de 2006.
Informações Adicionais	Para descrição completa das condições aplicáveis à Oferta, vide Seção "Informações Relativas à Oferta" deste Prospecto. O registro da Oferta foi obtido em 01 de junho de 2006. Mais informações sobre a Oferta poderão ser obtidas junto às Instituições Participantes da Oferta nos endereços indicados na Seção "Informações Relativas à Oferta" deste Prospecto.

CRONOGRAMA DAS ETAPAS DA OFERTA

Ordem dos Eventos	Eventos	Data prevista
1.	Publicação do Aviso ao Mercado (sem logotipo das Corretoras Consorciadas)	08 de maio de 2006
	Disponibilização do Prospecto Preliminar	08 de maio de 2006
	Início do *road show*	08 de maio de 2006
	Início do Procedimento de *Bookbuilding*	08 de maio de 2006
2.	Publicação do Aviso ao Mercado (com logotipo das Corretoras Consorciadas)	15 de maio de 2006
	Início do Período de Reserva	15 de maio de 2006
3.	Encerramento do Período de Reserva para Investidores Não-Institucionais que sejam Partes Vinculadas	19 de maio de 2006
4.	Encerramento do Período de Reserva para Investidores Não-Institucionais que não sejam Partes Vinculadas	30 de maio de 2006
5.	Encerramento do *road show*	31 de maio de 2006
	Encerramento do Procedimento de *Bookbuilding*	31 de maio de 2006
	Fixação do Preço de Distribuição	31 de maio de 2006
	Reunião do Conselho de Administração – aprovação do Preço de Distribuição	31 de maio de 2006
	Assinatura do Contrato de Distribuição e do *Placement Facilitation Agreement*	31 de maio de 2006
6.	Obtenção do Registro da Oferta da CVM	01 de junho de 2006
	Publicação do Anúncio de Início	01 de junho de 2006
	Início do prazo para o exercício da Opção de Lote Suplementar	01 de junho de 2006
7.	Início de negociação das Ações da Oferta	02 de junho de 2006
8.	Data de Liquidação da Oferta	06 de junho de 2006
9.	Encerramento do prazo para o exercício da Opção de Ações Suplementares	01 de julho de 2006
10.	Publicação do Anúncio de Encerramento	07 de julho de 2006[(1)]

[(1)] Data meramente indicativa e está sujeita a alterações e adiamentos.

Quaisquer comunicados ao mercado serão informados por meio de publicação de Aviso ao Mercado no jornal "Valor Econômico", edição local e por meio de aviso nos seguintes *websites* da Companhia e do Coordenador Líder: www.datasul.com.br e www.ubs-brasil.com.br, sem prejuízo dos jornais em que a Companhia realiza suas publicações. Para mais informações, vide Seção "Informações Cadastrais" deste Prospecto. As informações constantes de nosso *website* na *Internet* não integram o presente Prospecto e não devem ser a ele incorporadas por referência.

INFORMAÇÕES RELATIVAS À OFERTA

COMPOSIÇÃO ATUAL DO CAPITAL SOCIAL

Na data deste Prospecto, a composição do nosso capital social é a seguinte:

	Subscrito/Integralizado[1]	
Espécie e classe	**Quantidade**	**Valor (R$)[2]**
Ordinárias	20.603.195	20.603.638,00
Total[1]	**20.603.195**	**20.603.638,00**

[1] Todas as ações emitidas foram integralizadas.
[2] As ações não têm valor nominal.

Após a conclusão da Oferta, assumindo a colocação da totalidade das Ações, a composição de nosso capital social será a seguinte, sem considerar o exercício integral da Opção de Ações Suplementares:

	Subscrito/Integralizado	
Espécie e classe	**Quantidade**	**Valor (R$)**
Ordinárias	28.975.288	171.301.312,00
Total	28.975.288	171.301.312,00

Após a conclusão da Oferta, assumindo a colocação da totalidade das Ações e na hipótese de haver o exercício integral da Opção de Ações Suplementares, a composição de nosso capital social será a seguinte:

	Subscrito/Integralizado	
Espécie e classe	**Quantidade**	**Valor (R$)**
Ordinárias	30.231.101	193.905.946,00
Total	30.231.101	193.905.946,00

O quadro abaixo indica a quantidade de ações detidas por acionistas titulares de 5% ou mais de nossas ações, nossos Conselheiros, o Acionista Vendedor, as Franquias Acionistas, bem como as ações em tesouraria, na data deste Prospecto e após a conclusão da Oferta, assumindo a colocação da totalidade das Ações, sem considerar o exercício da Opção de Ações Suplementares:

	Quantidades de Ações e Porcentagens			
	Ações antes da Oferta		Ações após a Oferta	
Acionista	**Ações**	(%)	**Ações**	(%)
Acionista Vendedor	14.754.646[1]	71,61	5.514.933	19,03
M. Abuhab Participações	1.917.244	9,31	1.917.244	6,62
JS Participações	2.363.541	11,47	2.363.541	8,16
Franquias Acionistas	824.101	4,00	824.101	2,84
Conselheiros e Diretores	743.474	3,61	743.474	2,57
Tesouraria	189	-	189	-
Mercado[2]	-	-	17.611.806	60,78
Total	**20.603.195**	**100,00**	**28.975.288**	**100,00**

[1] Desconsidera uma ação referente ao cargo de Conselheiro ocupado pelo nosso Acionista Vendedor.
[2] Sem considerar as ações de propriedade das Franquias Acionistas.

O quadro abaixo indica a quantidade de ações detidas por acionistas titulares de 5% ou mais de nossas ações, nossos Conselheiros, o Acionista Vendedor, as Franquias Acionistas, bem como as ações em tesouraria, na data deste Prospecto e após a conclusão da Oferta, assumindo a colocação da totalidade das Ações, considerando o exercício integral da Opção de Ações Suplementares:

	Quantidades de Ações e Porcentagens			
	Ações antes da Oferta		Ações após a Oferta	
Acionista	**Ações**	(%)	**Ações**	(%)
Acionista Vendedor	14.754.646[(1)]	71,61	4.128.977	13,66
M. Abuhab Participações.....	1.917.244	9,31	1.917.244	6,34
JS Participações	2.363.541	11,47	2.363.541	7,82
Franquias Acionistas.....	824.101	4,00	824.101	2,73
Conselheiros e Diretores	743.474	3,61	743.474	2,46
Tesouraria	189	-	189	0,00
Mercado[(2)].....	-	-	20.253.575	67,00
**Total ..... **	**20.603.195**	**100,00**	**30.231.101**	**100,00**

[(1)] Desconsidera uma ação referente ao cargo de Conselheiro ocupado pelo nosso Acionista Vendedor.
[(2)] Sem considerar as ações de propriedade das Franquias Acionistas.

DESCRIÇÃO DA OFERTA

A Oferta compreende a distribuição primária de, inicialmente, 8.372.093 ações a serem emitidas pela Companhia e a distribuição secundária de, inicialmente, 9.239.713 ações de titularidade do Acionista Vendedor, totalizando 17.611.806 Ações.

A Oferta será realizada no Brasil, em mercado de balcão não-organizado, mediante a coordenação do Coordenador Líder e com a participação de Coordenadores Contratados e Corretoras Consorciadas, nos termos da Instrução CVM 400, e, ainda, com esforços de colocação das Ações nos Estados Unidos da América, por meio de mecanismos de investimento regulamentados pelo CMN, pelo BACEN e pela CVM, para investidores institucionais qualificados, residentes e domiciliados no Estados Unidos da América (*Qualified Institutional Buyers*) conforme definidos na Regra 144A editada pela *SEC*, em operações isentas de registro em conformidade com o disposto no *Securities Act* e nos regulamentos editados ao amparo do *Securities Act*, e, nos demais países, exceto o Brasil e os Estados Unidos da América, em conformidade com os procedimentos previstos na Regulamentação S editada pela *SEC*, respeitada a legislação vigente no país de domicílio de cada investidor. Não haverá registro das Ações em qualquer agência ou órgão regulador do mercado de capitais de qualquer outro país, exceto no Brasil.

A quantidade total das Ações inicialmente ofertada no âmbito da Oferta poderá ser acrescida de até 2.641.769 Ações Suplementares, correspondentes a até 15% do total das Ações inicialmente ofertadas no âmbito da Oferta, conforme Opção de Ações Suplementares, a ser exercida pelo Coordenador Líder no prazo de até 30 dias da data deste Prospecto Definitivo, para atender a um eventual excesso de demanda que venha a ser constatado no decorrer da Oferta.

Não foi exercida a Opção de Ações Adicionais.

Quantidade, Valor, Classe e Espécie dos Valores Mobiliários

Na hipótese de não haver exercício da Opção de Ações Suplementares:

Emissor/Ofertante	Quantidade	Preço de Distribuição por Ação (R$)	Montante (R$)	Recursos líquidos (R$)[1]
Distribuição Primária				
Companhia	8.372.093	18,00	150.697.674,00	142.167.263,46
Distribuição Secundária				
Miguel Abuhab.....	9.239.713	18,00	166.314.834,00	156.900.396,65
Total	**17.611.806**	**18,00**	**317.012.508,00**	**299.067.660,11**

[1] Deduzido de comissões e tributos aplicáveis.

Na hipótese de haver exercício integral da Opção de Ações Suplementar:

Emissor/Ofertante	Quantidade	Preço de Distribuição por Ação (R$)	Montante (R$)	Recursos líquidos (R$)[1]
Distribuição Primária				
Companhia.....	9.627.906	18,00	173.302.308,00	163.489.132,00
Distribuição Secundária				
Miguel Abuhab	10.625.669	18,00	191.262.042,00	180.431.903,07
Total	**20.253.575**	**18,00**	**364.564.350,00**	**343.921.035,07**

[1] Deduzido de comissões e tributos aplicáveis.

Preço de Distribuição

No contexto da Oferta, o preço de distribuição por Ação ("Preço de Distribuição") é de R$18,00, o qual foi fixado de acordo com os critérios indicados no artigo 170, inciso III do parágrafo 1° da Lei das Sociedades por Ações, e ajustado para refletir o resultado do Procedimento de *Bookbuilding* conduzido pelo Coordenador Líder, em conformidade com o artigo 44 da Instrução CVM 400. Os Investidores Não-Institucionais que aderiram à Oferta de Varejo não participaram do Procedimento de *Bookbuilding* e, portanto, do processo de fixação do Preço de Distribuição.

	Preço (R$)	Comissões (R$)[1]	Recursos líquidos para a Companhia (R$)[2]
Por Ação.....	18,00	1,02	16,98
Total	**150.697.674,00**	**8.530.410,54**	**142.167.263,46**

[1] Adicionando tributos aplicáveis.

[2] Sem levar em conta os exercícios da Opção de Ações Suplementares.

Custos de Distribuição

Os custos de distribuição da Oferta serão divididos entre nós e o Acionista Vendedor na proporção das Ações que distribuirmos.

Abaixo segue descrição dos custos relativos à Oferta:

Comissões e Despesas	Valor (R$)	Valor por Ação (R$)	% em Relação ao Preço de Distribuição	% em Relação ao Custo Total da Oferta [2]
Comissão de Coordenação[1]	3.157.844,58	0,18	1,0	14,5
Comissão de Garantia Firme de Liquidação[1]	3.056.360,55	0,17	1,0	14,1
Comissão de Colocação[1]	9.166.761,62	0,52	2,9	42,2
Comissão de Incentivo[1]	2.563.881,14	0,15	0,8	11,8
Total de Comissões[1]	17.944.847,89	1,02	5,7	82,7
Taxas de Registro e Listagem da Oferta...	165.740,00	0,01	0,1	0,8
Outras Despesas[3]	3.593.325,00	0,20	1,1	16,6
Advogados	2.253.325,00	0,13	0,7	10,4
Auditores.....	340.000,00	0,02	0,1	1,6
Publicidade da Oferta	1.000.000,00	0,06	0,3	4,6
Total.....	**21.703.912,89**	**1,23**	**6,8**	**100,0**

[1] Adicionando tributos aplicáveis.

[2] Sem considerar os exercícios da Opção de Ações Suplementares.

[3] Estimativas.

APROVAÇÕES SOCIETÁRIAS

O aumento de capital, assim como a realização da Oferta Primária, com exclusão do direito de preferência de nossos atuais acionistas e a determinação da quantidade de Ações objeto da Oferta foram aprovados em Reunião de nosso Conselho de Administração, realizada em 24 de abril de 2006. O Preço de Distribuição foi aprovado pelo nosso Conselho de Administração em reunião realizada em 31 de maio de 2006.

PÚBLICO ALVO DA OFERTA

A Oferta será direcionada, na Oferta de Varejo, aos Investidores Não-Institucionais, e, na Oferta Institucional, aos Investidores Institucionais.

CRONOGRAMA E PROCEDIMENTOS DA OFERTA

Cronograma da Oferta

Encontra-se abaixo um cronograma estimado das etapas da Oferta, informando seus principais eventos a partir da publicação do Aviso ao Mercado:

Ordem dos Eventos	Eventos	Data prevista
1.	Publicação do Aviso ao Mercado (sem logotipo das Corretoras Consorciadas)	08 de maio de 2006
	Disponibilização do Prospecto Preliminar	08 de maio de 2006
	Início do *road show*	08 de maio de 2006
	Início do Procedimento de *Bookbuilding*	08 de maio de 2006
2.	Publicação do Aviso ao Mercado (com logotipo das Corretoras Consorciadas)	15 de maio de 2006
	Início do Período de Reserva	15 de maio de 2006
3.	Encerramento do Período de Reserva para Investidores Não-Institucionais que sejam Partes Vinculadas	19 de maio de 2006
4.	Encerramento do Período de Reserva para Investidores Não-Institucionais que não sejam Partes Vinculadas	30 de maio de 2006
5.	Encerramento do *road show*	31 de maio de 2006
	Encerramento do Procedimento de *Bookbuilding*	31 de maio de 2006
	Fixação do Preço de Distribuição	31 de maio de 2006
	Reunião do Conselho de Administração – aprovação do Preço de Distribuição	31 de maio de 2006
	Assinatura do Contrato de Distribuição e do *Placement Facilitation Agreement*	31 de maio de 2006
6.	Obtenção do Registro da Oferta da CVM	01 de junho de 2006
	Publicação do Anúncio de Início	01 de junho de 2006
	Início do prazo para o exercício da Opção de Lote Suplementar	01 de junho de 2006
7.	Início de negociação das Ações da Oferta	02 de junho de 2006
8.	Data de Liquidação da Oferta	06 de junho de 2006
9.	Encerramento do prazo para o exercício da Opção de Ações Suplementares	01 de julho de 2006
10.	Publicação do Anúncio de Encerramento	07 de julho de 2006[(1)]

[(1)] Data prevista meramente indicativa e está sujeita a alterações e adiamentos.

Procedimentos da Oferta

Após o encerramento do Período de Reserva, a conclusão do Procedimento de *Bookbuilding*, a concessão do registro da Oferta pela CVM, a publicação do Anúncio de Início e a disponibilização deste Prospecto Definitivo, as Instituições Participantes da Oferta efetuarão a distribuição das Ações aos Investidores Não-Institucionais e aos Investidores Institucionais, nos termos da Instrução CVM 400, e observado o esforço de dispersão acionária previsto no Regulamento do Novo Mercado.

O montante de, pelo menos, 10% das Ações objeto da Oferta, excluindo as Ações Suplementares [e as Ações Adicionais,] será destinado prioritariamente a Investidores Não-Institucionais que realizarem Pedidos de Reserva, sendo que 25% das Ações destinadas à Oferta de Varejo serão prioritariamente alocadas aos Empregados e às FDES e FDIS com sede no Brasil ("Oferta dos Empregados e das Franquias"). Os Pedidos de Reserva foram realizados de maneira irrevogável e irretratável, observada a condição de eficácia indicada no item (iii) abaixo e a exceção prevista no item (xii) abaixo.

(i) foi concedido aos Investidores Não-Institucionais o prazo de 12 dias úteis, iniciado em 15 de maio de 2006 e encerrado em 30 de maio de 2006, inclusive ("Período de Reserva");

(ii) os Investidores Não-Institucionais que sejam (a) administradores ou controladores da Companhia, (b) administradores ou controladores das Instituições Participantes da Oferta, (c) outras pessoas vinculadas à Oferta, ou (d) os cônjuges ou companheiros, ascendentes, descendentes e colaterais até o segundo grau de cada uma das pessoas referidas nos itens (a), (b) ou (c) ("Partes Vinculadas") efetivaram seus Pedidos de Reserva necessariamente até 19 de maio de 2006, inclusive ("Encerramento do Período de Reserva para Investidores Não-Institucionais que sejam Partes Vinculadas"), data essa que antecedeu em, pelo menos, sete dias úteis a conclusão do Procedimento de *Bookbuilding*. Qualquer Pedido de Reserva efetuado por Investidor Não-Institucional que era Parte Vinculada após o Encerramento do Período de Reserva para Investidores Não-Institucionais que sejam Partes Vinculadas foi cancelado pela Instituição Participante da Oferta que recebeu o respectivo Pedido de Reserva;

(iii) cada Investidor Não-Institucional somente pôde efetuar Pedido de Reserva junto a uma única Instituição Participante da Oferta, observado o valor mínimo de investimento de R$1.000,00 e o valor máximo de investimento de R$300.000,00 por Investidor Não-Institucional, sem a necessidade de depósito em dinheiro. Os Investidores Não-Institucionais puderam estipular no Pedido de Reserva, como condição de sua eficácia, um preço máximo por Ação, nos termos do parágrafo 3º do artigo 45 da Instrução CVM 400. Os Pedidos de Reserva realizados pelos Investidores Não-Institucionais que estipularam, como condição de eficácia, um preço máximo por Ação inferior ao Preço de Distribuição, foram automaticamente cancelados pela Instituição Participante da Oferta junto à qual o Pedido de Reserva tenha sido realizado;

(iv) recomendou-se aos Investidores Não-Institucionais interessados na realização do Pedido de Reserva que lessem cuidadosamente os termos e condições estipulados nos Pedidos de Reserva, especialmente no que diz respeito aos procedimentos relativos à liquidação da Oferta, bem como as informações constantes ao Prospecto Preliminar;

(v) cada Instituição Participante da Oferta deverá informar a quantidade de Ações a serem adquiridas e o correspondente valor do investimento ao Investidor Não-Institucional que com ela tenha realizado Pedido de Reserva até às 16:00 horas do dia útil imediatamente seguinte à data de publicação do Anúncio de Início, por meio de seu endereço eletrônico ou, na sua ausência, por telefone ou correspondência, sendo o pagamento limitado ao valor do Pedido de Reserva, ressalvada a possibilidade de rateio, conforme previsto nos itens nas alíneas (ix) e (xi) abaixo;

(vi) até as 10:30 horas da Data de Liquidação, cada Investidor Não-Institucional deverá efetuar o pagamento do valor indicado, conforme previsto no item (v) acima, junto à Instituição Participante da Oferta na qual tenha efetuado seu respectivo Pedido de Reserva, em recursos imediatamente disponíveis. Ressalvado o disposto no item (xii) abaixo, não havendo pagamento pontual, o Pedido de Reserva será automaticamente cancelado pela Instituição Participante da Oferta junto à qual o Pedido de Reserva tenha sido realizado;

(vii) na Data de Liquidação, cada Instituição Participante da Oferta junto à qual o Pedido de Reserva tenha sido realizado entregará a cada Investidor Não-Institucional que com ela tenha feito seu Pedido de Reserva o número de Ações correspondente à relação entre o valor constante do Pedido de Reserva e o Preço de Distribuição, descontando-se, para tanto, as frações de Ações;

(viii) na hipótese de a totalidade dos Pedidos de Reserva realizados pelos Empregados e pelas FDES e FDIS com sede no Brasil ser igual ou inferior ao montante de 25% das Ações destinadas à Oferta de Varejo, sem considerar as Ações Suplementares e as Ações Adicionais, não haverá rateio, sendo todos os Empregados e todas as FDES e FDIS com sede no Brasil integralmente atendidos em todos os seus Pedidos de Reserva, e as eventuais sobras das Ações objeto da Oferta dos Empregados e das Franquias serão destinadas aos demais Investidores Não-Institucionais;

(ix) na hipótese de a totalidade dos Pedidos de Reserva realizados pelos Empregados e pelas FDES e FDIS com sede no Brasil ser superior ao montante de 25% das Ações destinadas à Oferta de Varejo, sem considerar as Ações Suplementares e as Ações Adicionais, será realizado o rateio de tais Ações entre todos os Empregados e todas as FDES e FDIS com sede no Brasil que realizaram Pedidos de Reserva, sendo que (1) até o limite de R$10.000,00, inclusive, o critério de rateio será a divisão igualitária e sucessiva das Ações objeto da Oferta dos Empregados e das Franquias entre todos os Empregados e todas as FDES e FDIS com sede no Brasil, limitada ao valor individual de cada Pedido de Reserva realizado e ao valor total de Ações destinadas à Oferta dos Empregados e das Franquias ("Rateio Igualitário e Sucessivo para os Empregados e para as Franquias"); e (2) uma vez atendido o critério de Rateio Igualitário e Sucessivo para os Empregados e para as Franquias, as Ações objeto da Oferta dos Empregados e das Franquias remanescentes serão rateadas proporcionalmente ao valor dos respectivos Pedidos de Reserva entre todos os Empregados e todas as FDES e FDIS com sede no Brasil, desconsiderando-se, entretanto, em ambos os casos, as frações de Ações;

(x) se, após o atendimento dos Pedidos de Reserva dos Empregados e das FDES e FDIS com sede no Brasil, tal como descrito acima, a totalidade dos Pedidos de Reserva realizados pelos demais Investidores Não-Institucionais for igual ou inferior à quantidade remanescente de Ações destinadas à Oferta de Varejo, sem considerar as Ações Suplementares e as Ações Adicionais, não haverá rateio, sendo todos os Investidores Não-Institucionais integralmente atendidos em todos os seus Pedidos de Reserva, e as eventuais sobras no lote ofertado aos Investidores Não-Institucionais serão destinadas aos Investidores Institucionais;

(xi) se, após o atendimento dos Pedidos de Reserva dos Empregados e das FDES e FDIS com sede no Brasil, tal como descrito acima, a totalidade dos Pedidos de Reserva realizados pelos demais Investidores Não-Institucionais for superior à quantidade remanescente de Ações destinadas à Oferta de Varejo, sem considerar as Ações Suplementares e as Ações Adicionais, será realizado o rateio de tais Ações entre todos os Investidores Não-Institucionais que realizaram Pedidos de Reserva, sendo que (1) até o limite de R$4.000,00, inclusive, o critério de rateio será a divisão igualitária e sucessiva das Ações destinadas à Oferta de Varejo entre todos os Investidores Não-Institucionais, limitada ao valor individual de cada Pedido de Reserva e ao valor total de Ações destinadas à Oferta de Varejo ("Rateio Igualitário e Sucessivo para os demais Investidores Não-Institucionais"); e (2) uma vez atendido o critério de Rateio Igualitário e Sucessivo para os demais Investidores Não-Institucionais, as Ações destinadas à Oferta de Varejo remanescentes serão rateadas proporcionalmente ao valor dos respectivos Pedidos de Reserva entre todos os Investidores Não-Institucionais, desconsiderando-se, entretanto, em ambos os casos, as frações de Ações. Opcionalmente, o Coordenador Líder, de comum acordo com a Companhia e com o Acionista Vendedor, poderá aumentar a quantidade de Ações destinada à Oferta de Varejo para que os Pedidos de Reserva excedentes realizados pelos demais Investidores Não-Institucionais possam ser total ou parcialmente atendidos, sendo que, no caso de atendimento parcial, será observado o critério de Rateio Igualitário e Sucessivo para os demais Investidores Não-Institucionais;

(xii) caso tivesse sido verificada divergência relevante entre as informações constantes do Prospecto Preliminar e do Prospecto Definitivo que alterasse substancialmente o risco assumido pelo Investidor Não-Institucional ou a sua decisão de investimento, a Companhia, o Acionista Vendedor e o Coordenador Líder fariam constar do Anúncio de Início e/ou do anúncio de retificação, conforme o caso, a informação de que referidos investidores poderiam desistir do respectivo Pedido de Reserva, após a publicação do Anúncio de Início. Nessa hipótese, o respectivo Investidor Não-Institucional deveria informar sua decisão de desistência do Pedido de Reserva à Instituição Participante da Oferta que houvesse recebido seu Pedido de Reserva, em conformidade com os termos e no prazo nele previsto;

(xiii) na hipótese de não haver a conclusão da Oferta, de resilição do Contrato de Distribuição, ou, ainda, em qualquer outra hipótese de devolução dos Pedidos de Reserva em função de expressa disposição legal ou regulamentar, os Pedidos de Reserva serão automaticamente cancelados e o Coordenador Líder comunicará o cancelamento da Oferta aos Investidores Não-Institucionais que tiverem efetuado Pedidos de Reserva, inclusive por meio de publicação de aviso ao mercado.

Com relação à Oferta Institucional, o Coordenador Líder, com a expressa anuência da Companhia e do Acionista Vendedor, elaborou plano de distribuição das Ações, nos termos do parágrafo 3º do artigo 33 da Instrução CVM 400, o qual levou em conta a criação de uma base diversificada de acionistas, as relações da Companhia, do Acionista Vendedor e do Coordenador Líder com seus clientes e outras considerações de natureza comercial ou estratégica, observado que o Coordenador Líder assegurou a adequação do investimento ao perfil de risco de seus clientes, bem como o tratamento justo e eqüitativo aos investidores.

As Ações da Oferta, após o atendimento dos Pedidos de Reserva dos Investidores Não-Institucionais tal como descrito acima, serão distribuídas aos Investidores Institucionais. Não foram admitidas, para os Investidores Institucionais, reservas antecipadas, e não houve valores mínimos ou máximos de investimento. Caso o número de Ações da Oferta objeto de ordens recebidas de Investidores Institucionais durante o Procedimento de *Bookbuilding* exceda o total de Ações remanescentes após o atendimento dos Pedidos de Reserva dos Investidores Não-Institucionais, terão prioridade no atendimento de suas respectivas ordens os Investidores Institucionais que, a critério do Coordenador Líder, da Companhia e do Acionista Vendedor, melhor atendam o objetivo da Oferta de criar uma base diversificada de acionistas formada por investidores com diferentes critérios de avaliação sobre as perspectivas, ao longo do tempo, da Companhia, seu setor de atuação e as conjunturas macroeconômicas brasileira e internacional.

Os Investidores Institucionais deverão realizar a aquisição e/ou subscrição das Ações da Oferta, conforme o caso, mediante o pagamento à vista, em moeda corrente nacional, no ato da aquisição e/ou subscrição.

Prazo

A data de início da Oferta será divulgada mediante a publicação do Anúncio de Início, em conformidade com o previsto no parágrafo único do artigo 52 da Instrução CVM 400.

A liquidação física e financeira da Oferta deverá ser realizada no prazo de três dias úteis contados da data de publicação do Anúncio de Início ("Data de Liquidação").

Caso as Ações inicialmente ofertadas no âmbito da Oferta não sejam totalmente liquidadas na Data de Liquidação, o Coordenador Líder subscreverá e/ou adquirirá, conforme o caso, pelo Preço de Distribuição, na Data de Liquidação, a totalidade do saldo resultante da diferença (i) entre o número de Ações objeto da garantia firme de liquidação prestada pelo Coordenador Líder, nos termos do Contrato de Distribuição, e (ii) o número de Ações efetivamente colocado no mercado e pago pelos investidores. Em caso de exercício da garantia firme de liquidação e posterior revenda das Ações ao público pelo Coordenador Líder até a publicação do Anúncio de Encerramento, o preço de revenda será o preço de mercado das Ações, limitado ao Preço de Distribuição, ressalvadas as atividades de estabilização a serem contratadas pela Companhia e pelo Acionista Vendedor mediante a celebração do Contrato de Estabilização.

O prazo para a distribuição das Ações no âmbito da Oferta é de até seis meses contados da data de publicação do Anúncio de Início, nos termos do artigo 18 da Instrução CVM 400, ou até a data da publicação do Anúncio de Encerramento, o que ocorrer primeiro.

Inadequação de Investimento nas Ações

O investimento em ações representa um investimento de risco, posto que é um investimento em renda variável e, assim, os investidores que pretendam investir nas Ações no âmbito da Oferta estão sujeitos a diversos riscos, inclusive aqueles relacionados com a volatilidade do mercado de capitais, a liquidez das Ações e a oscilação de suas cotações em bolsa, e, portanto, poderão perder uma parcela ou a totalidade de seu eventual investimento. Ainda assim, não há nenhuma classe ou categoria de investidor que esteja proibida por lei de adquirir as Ações no âmbito da Oferta. Vide Seção "Fatores de Risco" deste Prospecto, que contém a descrição de certos riscos que atualmente acreditamos serem capazes de nos afetar de maneira adversa.

CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO E *PLACEMENT FACILITATION AGREMENT*

Celebramos com o Acionista Vendedor, o Coordenador Líder e a CBLC (como interveniente-anuente), em 31 de maio de 2006, o Contrato de Distribuição. De acordo com os termos do Contrato de Distribuição, o Coordenador Líder concordou em distribuir, em regime de garantia firme de liquidação, a totalidade das Ações.

Nos termos do *Placement Facilitation Agreement*, celebrado entre o Agente de Colocação Internacional, a Companhia e o Acionista Vendedor, na mesma data de celebração do Contrato de Distribuição, o Agente de Colocação Internacional realizará esforços de colocação das Ações exclusivamente no exterior. As Ações que forem objeto de esforços de colocação no exterior pelo Agente de Colocação Internacional serão obrigatoriamente subscritas/adquiridas, liquidadas e pagas ao Coordenador Líder, em reais.

O Contrato de Distribuição e o *Placement Facilitation Agreement* estabelecem que a obrigação de o Coordenador Líder e do Agente de Colocação Internacional efetuarem o pagamento pelas Ações está sujeita a determinadas condições, como (i) a entrega de opiniões legais por nossos e seus assessores jurídicos; (ii) a assinatura de termos de restrição à negociação de Ações pela Companhia, por nossos administradores, pelas Franquias Acionistas, pelo Acionista Vendedor, M. Abuhab Participações e a JS Participações e (iii) a emissão de cartas de conforto pelos nossos auditores independentes relativas às demonstrações financeiras consolidadas e demais informações financeiras contidas neste Prospecto e no prospecto (*Offering Memorandum*) a ser utilizado nos esforços de colocação das Ações no exterior. De acordo com o Contrato de Distribuição e o *Placement Facilitation Agreement*, a Companhia e o Acionista Vendedor se obrigam a indenizar o Coordenador Líder e o Agente de Colocação Internacional em certas circunstâncias e contra determinadas contingências. As Ações serão ofertadas pelas Instituições Participantes da Oferta e pelo Agente de Colocação Internacional pelo Preço de Distribuição.

Informações sobre a Garantia Firme de Liquidação

A garantia firme de liquidação consiste na obrigação individual do Coordenador Líder de subscrever/adquirir, na Data de Liquidação, pelo Preço de Distribuição, a quantidade de Ações objeto da Oferta (que inclui a Oferta de Varejo e a Oferta Institucional). Esta garantia será vinculante a partir do momento em que for concluído o Procedimento de *Bookbuilding* e assinado o Contrato de Distribuição. Caso a totalidade das Ações não seja totalmente liquidada na Data da Liquidação, o Coordenador Líder subscreverá e/ou adquirirá, conforme o caso, pelo Preço de Distribuição, na Data de Liquidação, a totalidade do saldo resultante da diferença (a) entre o número de Ações objeto da garantia firme de liquidação prestada pelo Coordenador Líder, nos termos do Contrato de Distribuição, e (b) o número de Ações efetivamente colocado no mercado e pago pelos investidores. Em caso de exercício da garantia firme de liquidação e posterior revenda das Ações ao público pelo Coordenador Líder até a publicação do Anúncio de Encerramento, o preço de revenda será o preço de mercado das Ações, limitado ao Preço de Distribuição, ressalvadas as atividades de estabilização a serem contratadas pela Companhia e pelo Acionista Vendedor mediante a celebração do Contrato de Estabilização.

RESTRIÇÕES À NEGOCIAÇÃO DAS AÇÕES (*LOCK-UP*)

Nós, cada um dos membros do nosso Conselho de Administração e da nossa Diretoria, as Franquias Acionistas, o Acionista Vendedor, M. Abuhab Participações e a JS Participações celebraremos acordos de restrição à venda de ações de nossa emissão (*lock-ups)*, por meio dos quais nos comprometeremos, sujeitos tão somente às exceções previstas em referidos acordos, durante o período de 180 dias contados da data deste Prospecto Definitivo, a:

- não emitir, ofertar, vender, contratar a venda, dar em garantia, emprestar, conceder qualquer opção de compra ou de qualquer outra forma dispor ou conceder quaisquer direitos, registrar documento de registro nos termos do *Securities Act* ou das leis brasileiras, em todos os casos relacionados a, qualquer ação ordinária ou qualquer opção ou *warrant* de compra de qualquer ação ordinária ou qualquer valor mobiliário conversível em, ou permutável por, ou que represente o direito de receber ações ordinárias de nossa emissão; e

- não celebrar qualquer contrato de *swap* ou qualquer acordo que transfira à outra parte, em todo ou parte, qualquer valor econômico decorrente da titularidade das ações ordinárias ou de qualquer valor mobiliário de nossa emissãoconversível, passível de exercício ou permutável por ações ordinárias de nossa emissão, ou de *warrants* ou outro direito de compra de ações ordinárias, caso tal operação seja realizada pela entrega das ações ordinárias ou de qualquer valor mobiliário de nossa emissão, por dinheiro ou outra forma;

- não publicar anúncio com a intenção de efetuar qualquer operação descrita acima.

Adicionalmente, de acordo com as regras do Novo Mercado, o acionista controlador e os administradores de companhia listada no Novo Mercado não podem vender e/ou ofertar à venda ações de emissão da companhia, ou derivativos lastreados nestas ações, durante os primeiros seis meses subseqüentes à primeira distribuição pública de ações da companhia após a assinatura do Contrato do Novo Mercado. Após este período inicial de seis meses, o acionista controlador e os administradores não podem vender ou ofertar mais do que 40% de suas ações ordinárias, ou derivativos lastreados em ações de emissão da companhia de que eram titulares imediatamente após a efetivação da distribuição anteriormente mencionada, por seis meses adicionais.

ESTABILIZAÇÃO DO PREÇO DE DISTRIBUIÇÃO

O Coordenador Líder, por intermédio de UBS Corretora de Câmbio e Valores Mobiliários S.A., poderá realizar atividades de estabilização de preço das Ações, no prazo de até 30 dias contados da data de publicação do Anúncio de Início, por meio de operações de compra e venda de Ações em conformidade com as disposições legais aplicáveis e o Contrato de Estabilização, o qual foi aprovado pela BOVESPA e pela CVM antes da publicação do Anúncio de Início.

DIREITOS, VANTAGENS E RESTRIÇÕES DA AÇÕES

Nossas ações ordinárias garantem aos seus titulares os seguintes direitos:

(i) direito de voto nas Assembléias Gerais de nossa Companhia;

(ii) direito ao dividendo mínimo obrigatório, em cada exercício social, equivalente a 25% do lucro líquido ajustado nos termos do artigo 202 da Lei das Sociedades por Ações;

(iii) em caso de alienação a título oneroso do controle da Companhia, tanto por meio de uma única operação, como por meio de operações sucessivas, direito de alienação de suas ações ordinárias nas mesmas condições asseguradas ao acionista controlador alienante;

(iv) todos os demais direitos assegurados às ações ordinárias, nos termos previstos no Regulamento do Novo Mercado, no Estatuto Social da Companhia e na Lei das Sociedades por Ações; e

(v) direito ao recebimento integral de dividendos e demais proventos de qualquer natureza que vierem a ser declarados pela Companhia a partir da Data de Liquidação.

Admissão à Negociação de Ações

Em 28 de abril de 2006, celebramos o Contrato de Participação no Novo Mercado com a BOVESPA, o qual entrará em vigor na data de publicação do Anúncio de Início da Oferta. No dia seguinte à publicação do Anúncio de Início, nossas Ações serão negociadas sob o código "DSUL3". Não será realizado nenhum registro da Oferta ou das Ações na SEC ou em qualquer agência ou órgão regulador do mercado de capitais de qualquer outro país, exceto no Brasil.

ALTERAÇÃO DAS CIRCUNSTÂNCIAS, REVOGAÇÃO OU MODIFICAÇÃO

Nós e o Acionista Vendedor, em conjunto, poderemos requerer que a CVM nos autorize a modificar ou cancelar a Oferta, caso ocorram alterações posteriores, materiais e inesperadas nas circunstâncias inerentes à Oferta, existentes na data do pedido de registro de distribuição, que resultem em um aumento relevante nos riscos assumidos por nós e/ou pelo Acionista Vendedor. Adicionalmente, nós e o Acionista Vendedor poderemos modificar, a qualquer tempo, a Oferta, a fim de melhorar seus termos e condições para os investidores, conforme disposto no parágrafo 3º, do artigo 25 da Instrução CVM 400. Caso o requerimento de modificação das condições da Oferta seja aceito pela CVM, o prazo para distribuição da Oferta poderá ser adiado em até 90 dias, contados da aprovação do pedido de registro. Se a Oferta for cancelada, os atos de aceitação anteriores e posteriores ao cancelamento serão considerados ineficazes.

A revogação ou qualquer modificação da Oferta será imediatamente divulgada por meio do jornal "O Valor Econômico", veículo também usado para divulgação do Aviso ao Mercado e do Anúncio de Início, conforme disposto no artigo 27 da Instrução CVM 400 ("Anúncio de Retificação"). Após a publicação do Anúncio de Retificação, o Coordenador Líder só aceitará ordens no Procedimento de *Bookbuilding* e Pedidos de Reserva daqueles investidores que se declararem cientes dos termos do Anúncio de Retificação. Os investidores que já tiverem aderido à Oferta serão considerados cientes dos termos do Anúncio de Retificação quando, passados cinco dias úteis de sua publicação, não revogarem expressamente suas ordens no Procedimento de *Bookbuilding* ou seus Pedidos de Reserva. Nesta hipótese, as Instituições Participantes da Oferta presumirão que os investidores pretendem manter a declaração de aceitação.

Em qualquer hipótese, a revogação torna ineficazes a Oferta e os atos de aceitação anteriores ou posteriores, devendo ser restituídos integralmente aos investidores aceitantes os valores dados em contrapartida às Ações, sem qualquer acréscimo, conforme disposto no artigo 26 da Instrução CVM 400, sendo permitida a dedução do valor relativo à CPMF.

SUSPENSÃO E CANCELAMENTO DA OFERTA

Nos termos do artigo 19 da Instrução CVM 400, a CVM (a) poderá suspender ou cancelar, a qualquer tempo, uma oferta que: (i) esteja se processando em condições diversas das constantes da Instrução CVM 400 ou do registro; ou (ii) tenha sido havida por ilegal, contrária à regulamentação da CVM ou fraudulenta, ainda que após obtido o respectivo registro; e (b) deverá suspender qualquer oferta quando verificar ilegalidade ou violação de regulamento sanáveis. O prazo de suspensão de uma oferta não poderá ser superior a 30 dias, durante o qual a irregularidade apontada deverá ser sanada. Findo tal prazo sem que tenham sido sanados os vícios que determinaram a suspensão, a CVM deverá ordenar a retirada da referida oferta e cancelar o respectivo registro.

A suspensão ou o cancelamento da Oferta será informado aos investidores que já tenham aceitado a Oferta, sendo-lhes facultado, na hipótese de suspensão, a possibilidade de revogar a aceitação até o 5º dia útil posterior ao recebimento da respectiva comunicação. Todos os investidores que tenham revogado a sua aceitação, na hipótese de suspensão, conforme previsto acima, terão direito à restituição integral dos valores dados em contrapartida às Ações, conforme o disposto no parágrafo único do artigo 20 da Instrução CVM 400, no prazo de até três dias úteis, sem qualquer remuneração ou correção monetária, com a dedução do valore relativo à CPMF.

RELACIONAMENTO ENTRE A COMPANHIA, O ACIONISTA VENDEDOR E O COORDENADOR LÍDER

Relacionamento entre a Companhia e o Coordenador Líder

Exceção feita à Oferta, o Coordenador Líder ou sociedades de seu conglomerado econômico não mantêm relações comerciais relevantes conosco, mas, no futuro, poderão prestar serviços de banco de investimento, consultoria financeira e outros serviços a serem utilizados por nós, ou por sociedades de nosso grupo, pelos quais pretendem ser remunerados.

Relacionamento entre o Acionista Vendedor e o Coordenador Líder

Exceção feita à Oferta, o Coordenador Líder ou sociedades de seu conglomerado econômico não mantêm relações comerciais relevantes com o Acionista Vendedor, mas, no futuro, poderão prestar serviços de banco de investimento, consultoria financeira e outros serviços a serem utilizados por nós, ou por sociedades de nosso grupo, pelos quais pretendem ser remunerados.

RELACIONAMENTO ENTRE A COMPANHIA, O ACIONISTA VENDEDOR E OS COORDENADORES CONTRATADOS

Relacionamento entre a Companhia e os Coordenadores Contratados

Exceção feita à Oferta, o Deutsche Bank S.A. – Banco Alemão ou sociedades de seu conglomerado econômico não mantêm relações comerciais relevantes conosco, mas, no futuro, poderão prestar serviços de banco de investimento, consultoria financeira e outros serviços a serem utilizados por nós, ou por sociedades de nosso grupo pelos quais pretendem ser remunerados.

Exceção feita à Oferta, o Unibanco ou sociedades de seu conglomerado econômico mantêm relações comerciais conosco, como prestador de serviço no que tange a nossa folha de pagamento e, no futuro, poderão prestar serviços de banco de investimento, consultoria financeira e outros serviços a serem utilizados por nós, ou por sociedades de nosso grupo pelos quais pretendem ser remunerados.

Relacionamento entre o Acionista Vendedor e os Coordenadores Contratados

Exceção feita à Oferta, o Deutsche Bank S.A. – Banco Alemão ou sociedades de seu conglomerado econômico não mantêm relações comerciais relevantes com o Acionista Vendedor, mas, no futuro, poderão prestar serviços de banco de investimento, consultoria financeira e outros serviços a serem utilizados pelo Acionista Vendedor, ou por sociedades de nosso grupo pelos quais pretendem ser remunerados.

Exceção feita à Oferta, o Unibanco ou sociedades de seu conglomerado econômico não mantêm relações comerciais relevantes conosco, mas, no futuro, poderão prestar serviços de banco de investimento, consultoria financeira e outros serviços a serem utilizados pelo Acionista Vendedor, ou por sociedades de nosso grupo pelos quais pretendem ser remunerados.

INSTITUIÇÃO FINANCEIRA ESCRITURÁRIA DAS AÇÕES

A instituição financeira contratada para a prestação de serviços de escrituração das Ações é o Banco Banco Itaú S.A.

INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES DA OFERTA

Os Coordenadores recomendam aos investidores, antes de tomarem qualquer decisão de investimento relativa às Ações ou à Oferta, a leitura cuidadosa deste Prospecto. A leitura deste Prospecto possibilita aos investidores uma análise detalhada dos termos e condições da Oferta e dos riscos a ela inerentes.

Para a obtenção de mais informações sobre a Oferta, incluindo exemplar deste Prospecto e cópias do Contrato de Distribuição e do Contrato de Estabilização, os investidores interessados deverão dirigir-se à CVM, nos seguintes endereços: (a) Rua Sete de Setembro, 111, 5º andar, Rio de Janeiro – RJ, tel.: (0xx21) 3233-8686 ou (b) Rua Libero Badaró, nº 471, 10º andar, São Paulo – SP, tel.: (0xx11) 2146-2000, ou contatar quaisquer das Instituições Participantes da Oferta, nos endereços indicados abaixo:

Coordenador Líder

Banco UBS S.A.
Av. Juscelino Kubitschek, n.º 50, 6º andar
São Paulo, São Paulo
At. Sr. Roderick Greenleess
Tel: (0xx11) 3048-5200
Fax: (0xx11) 3078-7926
www.ubs-brasil.com.br

Coordenadores Contratados

Deutsche Bank S.A. – Banco Alemão
Rua Alexandre Dumas, n.º 2.200
São Paulo, São Paulo
At. Sr. Marcelo Vainstein
Tel: (0xx11) 5189-5172
Fax: (0xx11) 5189-5160
www.deutsche-bank.com.br

Unibanco – União de Bancos Brasileiros S.A.
Av. Eusébio Matoso, n.º 891, 19º andar
São Paulo, São Paulo
At. Sr. Glenn Mallett
Tel: (0xx11) 3097-1213
Fax: (0xx11) 3097-4501
www.unibanco.com.br

A pessoa designada pelo Coordenador Líder, para fins do disposto no artigo 33, parágrafo 3º, inciso III, da Instrução CVM 400, é o Sr. Roderick Greenlees.

Corretoras Consorciadas

Informações das corretoras de títulos e valores mobiliários credenciadas junto à CBLC para participar da Oferta, conforme indicadas no Aviso ao Mercado. Informações adicionais sobre as Corretoras Consorciadas poderão ser obtidas no *website* da CBLC (www.cblc.com.br).

IDENTIFICAÇÃO DE ADMINISTRADORES, CONSULTORES E AUDITORES

Para fins do disposto no Item 2 do Anexo III da Instrução CVM 400, esclarecimentos sobre a Companhia e a Oferta poderão ser obtidos nos seguintes endereços:

Companhia

Datasul S.A.
Diretor Administrativo-Financeiro e de Relações com Investidores
At.: Renato Friedrich
Avenida Santos Dumont, nº 831, Bom Retiro
Joinville, SC, CEP 89.222-900
Tel: (47) 2101-7200
Fax: (47) 2101-7100
e-mail : ri@datasul.com.br
Internet: www.datasul.com.br

Acionista Vendedor

Miguel Abuhab
Avenida Santos Dumont, nº 831, Bom Retiro
Joiville, SC, CEP 89.222-900
Tel.: (47) 2101-7011
Fax.: (47) 2101-7034
E-mail: mab@datasul.com.br

Coordenador Líder

Banco UBS S.A.
At.: Roderick Greenlees
Avenida Juscelino Kubitschek, 50, 6º andar
São Paulo, SP, CEP 04543-000
Tel.: (11) 3048-5202
Fax.: (11) 3078-7926
E-mail: roderick.greenlees@ubs.com
Internet: www.ubs-brasil.com.br

Consultores Legais Locais da Companhia

Souza, Cescon Avedissian, Barrieu e Flesch Advogados
At.: Joaquim Oliveira
Rua Funchal, 263, 11º andar
São Paulo, SP, CEP 04551-060
Tel: (11) 3089-6500
Fax: (11) 3089-6565
E-mail: joliveira@scbf.com.br
Internet: www.scbf.com.br

Consultores Legais Locais do Coordenador Líder

Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados
At.: José Roberto Opice
Rua da Consolação, 247, 4º andar
São Paulo, SP, CEP 01301-903
Tel: (11) 3150-7000
Fax: (11) 3150-7071
E-mail: jro@mmso.com.br
Internet: www.mmso.com.br

Consultores Legais Externos da Companhia

Davis Polk & Wardwell
At.: Manuel Garciadiaz
450 Lexington Avenue
New York, NY 10017
Estados Unidos da América
Tel: (1-212) 450-4000
Fax: (1-212) 450-3800
E-mail: manuel.garciadiaz@dpw.com
Internet: www.dpw.com

Consultores Legais Externos do Coordenador Líder

Cleary Gottlieb Steen & Hamilton LLP
At.: Francesca Lavin
One Liberty Plaza
New York, NY, 10006
Estados Unidos da América
Tel: (1-212) 225-2000
Fax: (1-212) 225-3999
E-mail: flavin@cgsh.com
Internet: www.cgsh.com

Auditores da Companhia

Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes
At.: José Écio Pereira da Costa Junior
R: Pasteur, 463, 5º andar
Curitiba, PR, CEP 80250-080
Tel.: (41) 3312-1400
Fax.: (41) 3312-1471
E-mail: jepereira@deloitte.com
Internet: www.deloitte.com.br

Para mais informações sobre nossos administradores, vide Seção "Administração da Companhia" deste Prospecto.

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

Quaisquer outras informações ou esclarecimentos sobre nossa Companhia e a Oferta poderão ser obtidas junto (i) à Companhia, em nossa sede social; (ii) ao Coordenador Líder; (iii) à BOVESPA, na Rua XV de Novembro, 275, São Paulo, SP; e (iv) à CVM, na Rua Sete de Setembro, 111, 5º andar, Rio de Janeiro, RJ, ou na Rua Líbero Badaró, 471, 10º andar, São Paulo, SP. As informações constantes das páginas da rede mundial de computadores não são partes integrantes deste Prospecto.

DECLARAÇÕES DA COMPANHIA, DO ACIONISTA VENDEDOR E DO COORDENADOR LÍDER

Considerando que:

- constituímos, juntamente com o Acionista Vendedor e o Coordenador Líder, consultores legais para nos auxiliar na implementação da Oferta;
- foi efetuada *due diligence* na Companhia, que teve início em 30 de janeiro de 2006 e prosseguiu até a data da divulgação deste Prospecto Definitivo;
- disponibilizamos, juntamente com o Acionista Vendedor, os documentos que consideraramos materialmente relevantes para a Oferta;
- além dos documentos acima mencionados, foram solicitados pelo Coordenador Líder documentos e informações adicionais relativos à Companhia e ao Acionista Vendedor, os quais nós e o Acionista Vendedor confirmamos termos disponibilizado; e
- nós e o Acionista Vendedor confirmamos ter disponibilizado todos os documentos e prestado todas as informações consideradas relevantes sobre os negócios da Companhia para análise do Coordenador Líder e de seus consultores legais, com o fim de permitir aos investidores a tomada de decisão fundamentada sobre a Oferta.

nós e o Acionista Vendedor declaramos que:

- o Prospecto Preliminar continha, e este Prospecto Definitivo contém, as informações relevantes necessárias ao conhecimento pelos investidores da Oferta, das Ações a serem ofertadas, da Companhia, suas atividades, situação econômico-financeira, dos riscos inerentes à sua atividade e quaisquer outras informações relevantes;
- o Prospecto Preliminar, e este Prospecto Definitivo foram, elaborados de acordo com as normas pertinentes, incluindo, mas não se limitando, à Instrução CVM 400; e
- as informações prestadas, por ocasião do arquivamento do Prospecto Preliminar e deste Prospecto Definitivo, respectivamente, são e serão verdadeiras, consistentes, corretas e suficientes;

e, ainda, o Coordenador Líder declara que tomou todas as cautelas e agiu com elevados padrões de diligência, para assegurar que:

- as informações prestadas pela Companhia e pelo Acionista Vendedor no Prospecto Preliminar e no Prospecto Definitivo, bem como as fornecidas ao mercado durante a distribuição das Ações que constavam do Prospecto Preliminar e que constam deste Prospecto Definitivo, respectivamente, fossem e sejam verdadeiras, consistentes, corretas e suficientes;
- o Prospecto Preliminar e o Prospecto Definitivo contivessem e contenham as informações relevantes necessárias ao conhecimento pelos investidores da Oferta Pública, das Ações a serem ofertadas, da Companhia, suas atividades, situação econômico-financeira, dos riscos inerentes à sua atividade e quaisquer outras informações relevantes; e
- o Prospecto Preliminar e o Prospecto Definitivo fossem elaborados de acordo com as normas pertinentes, incluindo, mas não se limitando, à Instrução CVM 400.

CONSIDERAÇÕES SOBRE ESTIMATIVAS E DECLARAÇÕES FUTURAS

Este Prospecto inclui estimativas e declarações futuras, principalmente nas Seções "Sumário da Companhia", "Fatores de Risco", "Análise e Discussão da Administração sobre a Situação Financeira e os Resultados Operacionais", "Aspectos Legais do Setor de *Software* e de Franquias do Brasil" e "Negócios da Companhia". Nossas estimativas e declarações futuras têm por embasamento, em grande parte, expectativas atuais e projeções sobre eventos futuros e tendências financeiras que afetam ou podem afetar o nosso negócio. Muitos fatores importantes, além dos fatores discutidos neste Prospecto, podem afetar adversamente nossos resultados, tais como previstos em nossas estimativas e declarações futuras. Tais fatores incluem, entre outros, os seguintes:

(i) A conjuntura econômica, política, demográfica e de negócios no País, incluindo variações relevantes nas taxas de câmbio, na estrutura tributária vigente ou no ambiente regulatório brasileiro;

(ii) Perda de competitividade derivada de dificuldades no aperfeiçoamento e desenvolvimento de nossos produtos e serviços;

(iii) Problemas de aceitação de novos produtos pelos mercados em que atuamos;

(iv) Mudanças radicais nas demandas, necessidades, condição financeira e preferências de nossos clientes;

(v) Aumento da concorrência no Setor de *Softwares* de Gestão no Brasil;

(vi) Alterações relevantes dos custos de nossos produtos ou de nossos custos operacionais;

(vii) Nossa habilidade em implementar nosso plano de investimentos, incluindo nossa habilidade em obter financiamento quando necessário, sob termos e em condições razoáveis;

(viii) Nossa habilidade em implementar nossa estratégia operacional, incluindo a expansão de nosso sistema de franquias e a aquisição de companhias do setor;

(ix) Dificuldades em mantermos nossos atuais canais de distribuição ou expandi-los;

(x) Alterações relevantes nos padrões de *hardware*, *software* e telecomunicações;

(xi) Dificuldades na proteção de nossa propriedade intelectual ou na defesa de alegações de uso indevido de propriedade intelectual de terceiros; e

(xii) Outros fatores que possam afetar nossa condição financeira, liquidez e os resultados de nossas operações, incluindo, mas sem limitação, os fatores de risco apresentados na Seção "Fatores de Risco".

As palavras "acredita", "pode", "poderá", "visa", "estima", "continua", "antecipa", "pretende", "espera" e outras palavras similares têm por objetivo identificar estimativas e projeções. As considerações sobre estimativas e declarações futuras incluem informações atinentes a resultados e projeções, estratégia, planos de financiamentos, posição concorrencial, ambiente do Setor, oportunidades de crescimento potenciais, os efeitos de regulamentação futura e os efeitos da concorrência. Tais estimativas e projeções referem-se apenas à data em que foram expressas, sendo que não assumimos a obrigação de atualizar publicamente ou revisar quaisquer dessas estimativas em razão da ocorrência de nova informação, eventos futuros ou de quaisquer outros fatores, ressalvada a regulamentação vigente a que nos submetemos, em especial as Instruções CVM 202 e 358. Em vista dos riscos e incertezas aqui descritos, as estimativas e declarações futuras constantes deste Prospecto podem não vir a se concretizar. Tendo em vista estas limitações, os investidores não devem tomar suas decisões de investimento com base nas estimativas, projeções e declarações futuras contidas neste Prospecto.

APRESENTAÇÃO DAS INFORMAÇÕES FINANCEIRAS E DE MERCADO

Preparamos nossas demonstrações financeiras consolidadas de acordo com os princípios contábeis previstos na Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, tal como alterada, a Lei das Sociedades por Ações e os princípios e procedimentos prescritos pela CVM. Nossas demonstrações financeiras consolidadas são elaboradas em cumprimento aos artigos 4º e 5º da Lei nº 9.249, de 26 de dezembro de 1995, que eliminou a correção monetária das demonstrações financeiras a partir de 1º de janeiro de 1996. Referimo-nos a estas práticas contábeis, princípios e procedimentos como princípios contábeis geralmente aceitos no Brasil, ou Práticas Contábeis Adotadas no Brasil. As Práticas Contábeis Adotadas no Brasil diferem em determinados aspectos relevantes dos princípios contábeis geralmente aceitos nos Estados Unidos, ou US GAAP.

As seguintes demonstrações financeiras estão incluídas neste Prospecto:

- Demonstrações Financeiras da Datasul S.A. e suas subsidiárias relativas aos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2003, 2004 e 2005 e respectivo parecer dos auditores independentes; e
- Informações Trimestrais da Datasul S.A. e suas subsidiárias relativas aos períodos de três meses findos em 31 de março de 2005 e 2006 e revisão especial dos auditores independentes.

Todas as referências feitas nesse Prospecto a "real", "reais" ou "R$" referem-se à moeda oficial do Brasil, o Real. Todas as referências feitas a "dólar", "dólar norte-americano" ou "US$" referem-se à moeda oficial dos Estados Unidos da América, o Dólar.

As informações e dados estatísticos relativos à nossa área de atuação foram obtidos junto a órgãos governamentais, entidades do setor ou extraídas de publicações em geral, tais como *International Data Corporation, International Data Group* e *Gartner Group*, entre outras.

A tabela abaixo apresenta a reconciliação entre o lucro líquido do exercício e nosso EBITDA nos períodos indicados.

	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de					Período de Três Meses Findo em 31 de março de		
EBITDA	**2003**	**2004**	(%)	**2005**	(%)	**2005**	**2006**	(%)
(em R$ mil, exceto %)								
Receita Líquida de Vendas.....	115.996	124.424	7,3	160.757	29,2	36.959	41.222	11,5
Lucro Líquido	16.695	21.419	28,3	20.113	(6,1)	4.989	6.151	23,3
(+) Resultado Financeiro	799	(4.626)	(679,0)	(851)	(81,6)	219	(429)	(295,9)
(+) Provisão para IR e CS.....	(1.349)	8.555	(734,2)	9.165	7,1	2.461	3.400	38,2
(+) Depreciações e amortizações	3.480	4.089	17,5	7.623	86,4	1.832	2.024	10,5
(+) Resultado não operacional e participação dos acionistas minoritários	2.152	299	(86,1)	23	(92,3)	109	(223)	(304,6)
EBITDA(*)	21.777	29.736	36,5	36.073	21,3	9.610	10.923	13,7
Margem EBITDA(**)	**18,8%**	**23,9%**	**27,1**	**22,4%**	**(6,3)**	**26,0%**	**26,5%**	**1,9**

(*) EBITDA, conforme requerido no Ofício Circular CVM nº 1/2005, é definido pela Companhia como o lucro antes das despesas financeiras líquidas, do imposto de renda, da contribuição social, da depreciação, da amortização e do resultado não operacional.
(**) Margem EBITDA é calculado pela divisão do EBITDA pela Receita Líquida de Vendas.

Operações que Impactaram nossos Resultados

Em julho de 2003, constituímos uma nova companhia denominada NeoGrid Informática Ltda., para atuar na área de *software* de colaboração empresarial. Alienamos a NeoGrid Informática Ltda. em setembro de 2003 para a M. Abuhab Participações. Em outubro de 2003, fomos incorporados pela NeoGrid S.A. (nossa controlada que detinha a participação direta no capital da Neogrid Informática Ltda.), para permitir o aproveitamento fiscal do ágio formado nos investimentos feitos pela Datasul S.A. na Neogrid S.A. e o aproveitamento de seus prejuízos fiscais e base negativa de CSLL. Com a incorporação, a NeoGrid S.A. adotou a denominação de Datasul S.A., dando continuidade às nossas operações.

Ainda em 2003, alienamos para M. Abuhab Participações nossa área de *softwares* voltados para o setor de saúde.

Em julho de 2004, a Mabjos Participações Ltda. ("Mabjos"), sociedade controlada por nossos acionistas M. Abuhab Participações e JS Participações, adquiriu a totalidade da participação detida em nosso capital pelos Fundos de *Private Equity*, passando a deter, conjuntamente, 32,12% de nosso capital social. Em agosto de 2004, incorporamos a Mabjos e emitimos ações ordinárias de nosso capital social para os acionistas da Mabjos, em número proporcional ao da participação que estes antes detinham em tal empresa.

As operações mencionadas acima (i) impactaram nosso resultado causando um aumento de R$6,9 milhões, em 2003, representado pelo reconhecimento de benefício fiscal sobre o prejuízo fiscal e base negativa de contribuição social e ágio reconhecidos pela NeoGrid S.A., a qual incorporou a Companhia em referido exercício; (ii) reduziram nosso resultado em 2004 em R$1,4 milhão por conta da realização do benefício fiscal citado anteriormente; e (iii) reduziram nosso resultado em 2005 em R$3,4 milhões pela amortização de ágio pago pela Mabjos, incorporada em 2004.

INFORMAÇÕES CADASTRAIS

Identificação	Datasul S.A., companhia de capital autorizado, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 03.114.361/0001-57, com seus atos constitutivos arquivados na Junta Comercial do Estado de Santa Catarina – JUCESC, sob o NIRE 42.300.024.961.
Sede	A sede da Companhia está localizada na Cidade de Joinville, Estado de Santa Catarina, na Avenida Santos Dumont, 831, Bom Retiro.
Diretoria de Relações com Investidores	A Diretoria de Relações com Investidores da Companhia está localizada na sede da Companhia.
Auditores Independentes da Companhia	Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes.
Títulos e Valores Mobiliários Emitidos	Em 28 de abril de 2006, celebramos o Contrato de Participação no Novo Mercado com a BOVESPA, o qual entrará em vigor na data de publicação do Anúncio de Início da Oferta. A partir da data de entrada em vigor do Contrato de Participação no Novo Mercado, a Companhia estará registrada no segmento de Novo Mercado da BOVESPA e suas ações serão negociadas a partir do dia seguinte à publicação do Anúncio de Início, sob o código DSUL3, observando-se que a Companhia integrará o Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada – IGC da BOVESPA. Para mais informações sobre os valores mobiliários emitidos, vide Seção "Informações sobre Títulos e Valores Mobiliários Emitidos".
Jornais nos quais se realizam as Divulgações de Informações	Diário Oficial do Estado de Santa Catarina e jornal "A Notícia" (com circulação no Estado de Santa Catarina). As informações sobre a presente Oferta serão publicadas também no jornal "Valor Econômico". Após o início da negociação de nossas Ações, utilizaremos também o jornal "Gazeta Mercantil" para divulgar nossas informações.
***Site* na Internet**	www.datasul.com.br. As informações contidas no *site* da Companhia na Internet não fazem parte deste Prospecto.
Informações Adicionais	Quaisquer outras informações ou esclarecimentos sobre nossa Companhia e a Oferta poderão ser obtidos junto (i) à Companhia, em sua sede social; (ii) ao Coordenador Líder; (iii) à BOVESPA, na Rua XV de Novembro, 275, São Paulo, SP; e (iv) à CVM, na Rua 7 de setembro, 111, 5º andar, Rio de Janeiro, RJ, ou na Rua Libero Badaró, 471, 10° andar, São Paulo, SP.

SUMÁRIO DA COMPANHIA

Apresentamos a seguir um sumário de nossas atividades, informações financeiras, operacionais, realizações, bem como de nossos pontos fortes e estratégias. Esse Sumário não contém todas as informações que o investidor deve considerar antes de tomar sua decisão de investimento em nossas Ações. Para uma melhor compreensão das nossas atividades e da presente Oferta, esse Sumário deve ser lido juntamente com as informações mais detalhadas constantes das demais Seções deste Prospecto, especialmente aquelas contidas nas Seções "Fatores de Risco", "Análise e Discussão da Administração sobre a Situação Financeira e os Resultados Operacionais" e das nossas demonstrações financeiras consolidadas e respectivas notas explicativas, também incluídas neste Prospecto.

VISÃO GERAL

Somos uma empresa brasileira, de capital nacional, pioneira no desenvolvimento e comercialização de soluções integradas de *softwares*, com 28 anos de presença no mercado. Desde nossa fundação em 1978, desenvolvemos, licenciamos e prestamos serviços de implantação, integração, manutenção, customização, organização de processos e consultoria em soluções de gestão e relacionamento empresarial integrado. Nossas soluções automatizam e gerenciam processos críticos de nossos clientes, tais como: finanças, recursos humanos, logística, manufatura e relacionamento com clientes e fornecedores, dentre outros. Dessa maneira, nossas soluções contribuem para a redução dos custos, aumento de produtividade e competitividade de nossos clientes, suportando-os também nos processos de tomada de decisão e na administração do fluxo e da qualidade de informações, permitindo a operação de seus negócios com maior eficiência.

Fomos apontados como a maior empresa, dentre as empresas de capital nacional, nos mercados brasileiros de ERP geral com 15,7% de participação e para Empresas de Grande Porte com 17,8% de participação, de acordo com estudo publicado em abril de 2006 pela consultoria *International Data Corporation* ("IDC"), denominado "*Brazil Back-Office App Tracker*". Adicionalmente, conforme esse estudo, nossa participação no mercado brasileiro de ERP para Empresas de Grande Porte, em conjunto com nossa participação no mesmo mercado para Empresas de Médio Porte, nos coloca como a empresa de capital nacional líder com 17,1% de participação. Exatamente nesses dois mercados foram concentrados 79,8% dos gastos com *softwares* de gestão empresarial integrada no ano de 2005 no Brasil.

Nosso modelo de negócio prioriza o alinhamento de interesses e o compartilhamento de riscos de seus integrantes e é estruturado em um sistema de franquias, composto por nossa Companhia e suas subsidiárias, por Franquias de Desenvolvimento ("FDES") e Franquias de Distribuição ("FDIS"), que, em conjunto, formam o *Network* Datasul. Nesse modelo, nossa Companhia é responsável pelo planejamento, uso, controle e orientação de estratégias de mercado, *softwares* e serviços, tecnologias, marketing, vendas e gestão geral da estrutura do *Network* Datasul. Celebramos diretamente com os nossos clientes contratos de licença de uso e de manutenção de nossos *softwares*. Com as FDES e FDIS possuímos contratos que prevêem, dentre outros termos e condições, obrigações de exclusividade, confidencialidade e não concorrência para conosco. Por meio desses contratos, as FDES são responsáveis, principalmente, pelo desenvolvimento de *softwares* (cujos direitos sobre a propriedade intelectual são de nossa titularidade), manutenção, suporte técnico e prestação de serviços de consultoria e customizações. As FDIS, por sua vez, são responsáveis pela identificação e qualificação de potenciais clientes, vendas de *softwares,* serviços de implantação, serviços de customização de *softwares* e consultoria, além do relacionamento pós-venda.

Atualmente, contamos com uma rede de 35 FDIS, sendo 29 nos principais estados brasileiros e seis distribuídas entre a Argentina, Chile, Colômbia e México. Adicionalmente, possuímos 11 FDES, sendo oito localizadas no Brasil e três no exterior (Argentina, Colômbia e Chile), objetivando principalmente customizar e adaptar nossos *softwares* à legislação e padrões econômicos específicos do local onde encontram-se nossos clientes. Possuímos ainda, no exterior, uma filial na Argentina e subsidiárias localizadas nos Estados Unidos da América e México, cujos objetivos são similares aos das FDIS. O *Network* Datasul também atende clientes no Paraguai, Uruguai e Canadá. Na data deste Prospecto, o *Network* Datasul contava com aproximadamente 2.200 profissionais no Brasil e no exterior, sendo 115 em nossa Companhia, 70 em nossas subsidiárias e 680 e 1.330, contratados direta ou indiretamente, pelas FDES e FDIS, respectivamente.

As tabelas a seguir apresentam alguns de nossos principais indicadores financeiros e operacionais consolidados, bem como de mercado, para os períodos indicados.

	Indicadores Financeiros e Operacionais Consolidados						
	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de				Período de Três Meses Findo em 31 de março de		
(em R$ mil, exceto %)	2003	2004	2005	% de Variação (2003 – 2005)	2005	2006	Variação (%)
Receita Bruta							
Licença de Uso	24.899	28.496	37.069	48,9	7.749	9.271	19,6
Manutenção	90.214	108.743	125.275	38,9	28.390	31.031	9,3
Taxa de franquia	6.971	5.199	6.499	(6,8)	1.367	2.167	58,5
Outros Serviços	7.326	7.045	13.549	84,9	3.187	3.871	21,5
Total da Receita Bruta	**129.410**	**149.483**	**182.392**	**40,9**	**40.693**	**46.340**	**13,9**
Receita Operacional Líquida	**115.996**	**124.424**	**160.757**	**38,6**	**36.959**	**41.222**	**11,5**
Lucro Líquido	**16.695**	**21.419**	**20.113**	**20,5**	**4.989**	**6.151**	**23,3**
EBITDA[1]	**21.777**	**29.736**	**36.073**	**65,6**	**9.610**	**10.923**	**13,7**

[1] EBITDA, conforme requerido no Ofício Circular CVM nº 1/2005, é definido pela Companhia como o lucro antes das despesas financeiras líquidas, do imposto de renda, da contribuição social, da depreciação, da amortização e do resultado não operacional.

	Informações de Mercado			
	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de			
(Em %)	2003[2]	2004[2]	2005[1]	% de Variação (2003 – 2005)
Participação no mercado brasileiro de *softwares* de gestão empresarial integrada para Empresas de Médio Porte e Empresas de Grande Porte	**12,1**	**14,8**	**17,1**	**41,3**
Participação no total do mercado brasileiro de *softwares* de gestão empresarial integrada	**12,1**	**13,9**	**15,7**	**29,8**

[1] Em termos de receita de licença de uso e manutenção, segundo estudo realizado em 2006 pela IDC, denominado "*Brazil Back-Office App Tracker*".

[2] Em termos de licença de uso e manutenção, segundo estudo da IDC, denominado *Latin America, Semmianual Back Office App Tracker* (2004 Data).

Atualmente, prestamos serviços para aproximadamente 2,3 mil clientes ativos, que totalizam mais de 213,0 mil usuários, sendo 44,8% de Empresas de Médio Porte e 27,0% de Empresas de Grande Porte, distribuídos nos mais importantes setores da economia, principalmente no setor industrial, que responde por mais de 68,6% da nossa receita operacional líquida. As Empresas de Grande Porte, Empresas de Médio Porte e empresas que atuam no setor industrial são, em geral, as que mais investem em *softwares* de gestão empresarial integrada no Brasil, segundo dados da IDC de 2005. A maior parte de nossos clientes está localizada nas Regiões Sudeste e Sul do Brasil, e representaram 93,2% e 95,8% de nossa receita operacional líquida de vendas de licenças de uso de *software* e 88,8% e 88,7% de nossa receita operacional líquida de manutenção, no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005 e no período de três meses findo em 31 de março de 2006, respectivamente. Nossa receita operacional líquida recorrente de manutenção anual média por cliente foi de aproximadamente R$49,1 mil, com uma média de 94 usuários por cliente em 2005.

Desenvolvemos nossos *softwares* buscando adotar as melhores práticas de negócios e atender as necessidades de nossos clientes, a partir de plataformas tecnológicas criadas por empresas líderes mundiais em linha com as recentes tendências globais do setor. Este foco em melhores práticas de negócios nos permite concentrar investimentos no aprimoramento de nossos *softwares* e serviços, aumentando, dessa forma, a competitividade dos nossos clientes e a eficiência de nossa estrutura de custos. A adoção dessa prática nos permite, além de vincular a remuneração de tais plataformas tecnológicas às nossas vendas efetivas, evitar os investimentos necessários para criar e manter tecnologias próprias de desenvolvimento. Isso nos permitiu também desenvolver metodologias e processos de produção de *softwares*, cuja gestão da qualidade é certificada desde 1996, conforme a norma NBR ISO 9001, sendo o *Bureau Veritas Quality International* ("BVQI") o atual organismo certificador.

Celebramos acordos e parcerias em áreas de tecnologia e de negócios com os principais líderes mundiais em seus respectivos mercados de atuação, tais como Adobe, IBM, Microsoft e Progress, que nos permitem desenvolver soluções de *softwares* que se integram e se adaptam a outros *softwares* e sistemas operacionais mundialmente utilizados, proporcionando maior flexibilidade operacional e tecnológica a baixo custo. Recentemente, participamos juntamente com outras empresas nacionais e internacionais do *IBM Partner World Beacon Awards 2006*. Fomos finalistas entre os melhores parceiros da IBM no mundo, sendo uma das únicas empresas da América Latina.

Investimos continuamente em pesquisa e desenvolvimento, promovendo a atualização de nosso *portfolio* de *softwares* e serviços para atender as demandas e exigências do mercado. Nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2003, 2004 e 2005 e período de três meses findo em 31 de março de 2006, investimos 14,2%, 10,5%, 13,5% e 12,6% de nossa receita operacional líquida, respectivamente. O *Network* Datasul dispõe de uma equipe de aproximadamente 680 profissionais dedicados em período integral ao aprimoramento e desenvolvimento de nossos *softwares*, customizações, atualizações e assistência técnica de suas funcionalidades.

Comercializamos uma grande variedade de *softwares* (básicos e avançados) e serviços destinados a empresas em diversos estágios de desenvolvimento e porte. Podemos destacar, dentre eles:

- Soluções de ERP (*Enterprise Resource Planning*) - Gerenciamento dos processos críticos internos de uma empresa, tais como finanças, logística e manufatura.
- Soluções de HCM (*Human Capital Management*) - Gerenciamento dos processos e rotinas de recursos humanos e conhecimento.
- Soluções de BI (*Business Intelligence*) - Análise e fornecimento de informações para decisões táticas e estratégicas.
- Soluções ECM (*Enterprise Content Management*) - Gerenciamento, organização e distribuição de conteúdos e informações.
- Soluções B2B *(Business to Business)* - Gerenciamento do relacionamento comercial e mercantil entre empresas.
- Soluções de CRM (*Customer Relationship Management*) - Gerenciamento de relacionamentos de uma empresa com seus clientes.
- Soluções em *Outsourcing* - Disponibilização de *softwares*, comunicação e infra-estrutura de TI para utilização remota e sob demanda.
- Soluções em Educação Corporativa - Disponibilização de *softwares*, comunicação e infra-estrutura para a gestão do conhecimento e capacitação profissional a distância.

Para mais informações sobre nossos *softwares* e serviços, vide Seção "Negócios da Companhia – Principais *Softwares* e Serviços" deste Prospecto.

Em 1999, fundamos a Universidade Corporativa e iniciamos o desenvolvimento de soluções em *e-learning* que são referência nacional em educação à distância. O principal objetivo da Universidade Corporativa é a gestão do conhecimento do *Network* Datasul, abrangendo as atividades de capacitação e certificação profissional e o contínuo aprimoramento de nossos clientes na utilização de nossos *softwares*, de forma rápida e a baixo custo. Devido ao sucesso obtido pela nossa Universidade Corporativa, em maio de 2005, criamos uma nova área de negócios, a Datasul Educação Corporativa ("DEC"), por meio da qual comercializamos soluções em Educação Corporativa em geral, com metodologias e tecnologias de *e-learning*. A DEC nos permitiu a captação de empresas que antes não faziam parte da nossa base de clientes.

Um dos serviços mais promissores do *Network* Datasul é o de *outsourcing,* prestado para empresas que são usuárias de *softwares* de gestão empresarial integrada por nossa subsidiária Datasul Processamento de Dados ("DPD"). Nossos serviços de *outsourcing* consistem no atendimento aos interesses de terceirização de áreas de TI de nossos clientes, principalmente as que envolvem o uso de *softwares* de gestão empresarial integrada e o fornecimento de *softwares*, comunicação e infra-estrutura para a utilização de prestadores de serviços terceirizados (*Business Process Outsoursing*). Para prestar estes serviços utilizamos um *data center,* de propriedade da IBM, o que assegura aos nossos clientes: (i) redução de custos por meio da utilização de ambientes tecnológicos compartilhados; (ii) maior segurança em seus sistemas de TI; (iii) garantia da contínua disponibilidade dos serviços e acesso aos *softwares*; e (iv) garantia de constante atualização de *softwares* e *hardwares*. O *outsourcing* permite ainda que nossos clientes mantenham o foco no desenvolvimento de seus negócios principais, aumentando sua produtividade e competitividade. Desde o início das atividades de outsourcing, iniciadas pela Companhia em 2001 e transferidas para a DPD em 2005, o negócio *outsourcing* já conta com mais de 240 clientes, incluindo Empresas de Grande Porte como: Bombril, Círio, Brasfrigo, Multigrain e Arch Chemicals, essa última, em suas operações na Argentina e Chile. Em 2005, nossos serviços de *outsourcing* representaram 2,8% de nossa receita operacional líquida, e tiveram um crescimento na ordem de 60,8% em termos de receita operacional líquida se comparado ao ano de 2004. Acreditamos que há um forte potencial de crescimento do uso de nossos serviços de *outsourcing*, em função da tendência mundial apresentada por empresas que desejam terceirizar seus sistemas de tecnologia da informação para empresas especializadas, evitando assim os custos elevados de instalação e manutenção desses sistemas. Adicionalmente, segundo estudo realizado pela IDC de 2005, espera-se que o setor de *outsourcing* no Brasil apresente um crescimento médio anual de aproximadamente 18,0% entre 2006 e 2009.

PONTOS FORTES

Acreditamos possuir as seguintes vantagens competitivas e pontos fortes:

- *Liderança entre as empresas de capital nacional no mercado de softwares de gestão empresarial integrada para Empresas de Grande Porte*. O modelo de desenvolvimento de nossos *softwares*, que utiliza plataformas tecnológicas desenvolvidas por empresas líderes mundiais em suas áreas de atuação e que se adaptam a ambientes tecnológicos utilizados mundialmente pelos mais variados tipos de empresas, nos permite possuir *softwares* com uma grande gama de funcionalidades. Dessa forma, em termos de tecnologia, nossos *softwares* podem competir em igualdade de condições com desenvolvedores mundiais de *softwares* de gestão empresarial integrada em qualquer segmento, principalmente no segmento de Empresas de Grande Porte. Na última pesquisa realizada pela IDC em 2006, relativa ao ano de 2005, nossa participação foi de 17,8% na comercialização de licenças de uso e de manutenção de *softwares* de *Back Office* no mercado brasileiro de Empresas de Grande Porte. Atualmente, 27,0% de nossa base de clientes é do segmento de Empresas de Grande Porte, que representaram 47,3% do total da nossa receita operacional líquida em 2005. Acreditamos assim, que esses fatos nos credenciam como a empresa líder no Brasil, dentre as empresas de capital nacional, no segmento de *softwares* de gestão empresarial integrada para Empresas de Grande Porte.

- *Liderança entre as empresas de capital nacional nos mercados de softwares de gestão empresarial integrada para Empresas de Grande Porte e Empresas de Médio Porte, considerados conjuntamente*. No Brasil, somos a empresa de capital nacional líder nos mercados de *softwares* de gestão empresarial integrada para Empresas de Grande Porte e Empresas de Médio Porte, considerados conjuntamente, sendo esse último, nosso principal mercado de atuação desde nossa criação. Essa posição é comprovada pela última pesquisa realizada pela IDC em 2006, relativa ao ano de 2005, onde nossa posição correspondeu a 17,1% do mercado total de licença de uso e de manutenção de *softwares* de *Back Office* comercializados no Brasil no mesmo período. Acreditamos que esses mercados apresentam ainda um forte potencial de crescimento devido (i) à intensa evolução da necessidade de uso de tecnologia de informação nessas empresas em função da internacionalização de seus mercados; (ii) a ainda baixa taxa de utilização de *softwares* de gestão empresarial integrada nas diversas atividades econômicas, pois segundo a IDC, apenas aproximadamente 45,0% das Empresas de Médio Porte brasileiras o utilizam; e (iii) à dinâmica de mercado e ao acirramento da concorrência que exigem maior eficiência por parte dessas empresas para gerenciar e controlar suas operações e se manterem competitivas. Adicionalmente, temos forte presença no setor industrial, segmento que segundo a IDC é o que mais investe em *softwares* de gestão empresarial integrada no Brasil.

- *Modelo comprovado de negócios empreendedor que, controlado por nós, alinha interesses* e *compartilha riscos*. Nosso modelo de negócios, estabelecido em 1999, tem nossa Companhia como o centro tomador de decisões e é inteiramente baseado em desenvolvedores especializados de *softwares* e canais de distribuição indiretos consolidados de ampla cobertura nacional e atuação internacional, compreendido por nossas FDES e FDIS, filiais, subsidiárias e distribuidores. Este modelo de negócio cria uma interdependência operacional e de geração de receitas entre todos os integrantes do *Network* Datasul, que os obriga a, conjuntamente, buscar formas de crescimento operacional e financeiro de maneira coordenada, utilizando a sinergia existente: (i) encorajando o empreendedorismo dos integrantes do *Network* Datasul, uma vez que alinha os interesses de seus integrantes; (ii) reduzindo nossos custos fixos; e (iii) compartilhando os riscos do negócio.

- *Softwares desenvolvidos para acompanhar o crescimento de nossos clientes*. Utilizamos uma plataforma tecnológica específica para cada *software* desenvolvido por nós, que permite que o mesmo código fonte de um *software* seja facilmente utilizado tanto em uma pequena empresa quanto em uma grande companhia. Assim, um mesmo *software* desenvolvido por nós adapta-se facilmente às necessidades de clientes de qualquer porte e que atuam em diversos segmentos de negócios e atividades econômicas, sem a necessidade de aquisição de novos *softwares*. Acreditamos ser umas das poucas empresas na América Latina que desenvolve *softwares* dessa maneira, o que nos torna altamente competitivos nos mercados onde atuamos e faz com que consigamos reter melhor nossos clientes.

- *Utilização de plataformas tecnológicas de empresas mundialmente reconhecidas no desenvolvimento de nossos softwares*. Uma de nossas estratégias tem sido concentrar recursos financeiros e humanos exclusivamente no desenvolvimento e atualização de nossos *softwares* e serviços e não compartilhá-los com o desenvolvimento e atualização de uma plataforma tecnológica proprietária. Optamos por desenvolver nossos *softwares* utilizando plataformas tecnológicas de empresas reconhecidas internacionalmente como IBM, Microsoft, Adobe e Progress, por exemplo, que nos permite o acesso a tecnologias modernas, em linha com as tendências mundiais, que se integram e se adaptam aos *softwares,* sistemas operacionais e padrões tecnológicos mundialmente utilizados. Adicionalmente, geramos uma redução de custos para nossos clientes, que podem, livremente, escolher o ambiente tecnológico mais flexível para suas empresas, sem se preocupar com problemas de integração com os nossos *softwares*.

- *Portfolio diversificado e crescente de clientes que resulta em uma larga base de receitas recorrentes*. Atualmente, possuímos aproximadamente 2,3 mil clientes ativos, distribuídos em mais de 40 segmentos da economia. Nossa geração de receita é bem distribuída entre nossos clientes, sendo que no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005 e no período de três meses findo em 31 de março de 2006, nossos 100 maiores clientes representaram 31,0% e 35,4%, de nossa receita operacional líquida total, respectivamente, sendo que a receita operacional líquida do maior cliente nos mesmos períodos, representou 1,1% e 3,0% de nossa receita operacional líquida total. Adicionalmente, desde 1998 nossa base de clientes vem apresentando um crescimento médio de 20% ao ano. Esse crescimento contínuo nos permitiu construir uma larga base de receitas recorrentes, como no caso das receitas de manutenção, que representaram 69,0% e 68,2% de nossa receita operacional líquida total no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005 e no período de três meses findo em 31 de março de 2006, respectivamente, nos proporcionando uma maior estabilidade e previsibilidade na geração de nossas receitas.

- *Forte geração de caixa e sólida posição financeira*. Nosso crescimento elevado e consistente de receita líquida (crescimento médio de 17,7% nos últimos três anos e 11,5% entre os períodos de três meses findos em 31 de março de 2005 e 2006), combinado com a contínua melhoria de nossa margem operacional, nos permitiu apresentar uma forte geração de caixa. Com isso, alcançamos uma sólida posição financeira tendo baixo nível de endividamento (relação dívida total por EBITDA de 0,21 em 31 de março de 2006, para um período anterior de 12 meses), que nos coloca em posição privilegiada para disponibilizarmos recursos financeiros visando explorar novas oportunidades de investimento.

- *Grande variedade, qualidade e formas de utilização de nossos softwares e serviços*. Desenvolvemos e comercializamos uma grande variedade de *softwares* e serviços, capazes de atender às mais diversas necessidades de empresas em seus processos de gestão empresarial integrada, incluindo ERP, HCM, BI, ECM, B2B, CRM, *Outsourcing* e Educação Corporativa. Os *softwares* possuem mais de 100 diferentes módulos, amplamente adaptáveis em suas funcionalidades. Acreditamos que essa grande variedade de soluções, a qualidade de nossos *softwares* e serviços e nossa vasta experiência no mercado de *softwares* de gestão empresarial integrada, permitem oferecer uma das melhores soluções disponíveis no mercado latino-americano, desenvolvida especialmente para atender às características culturais, legais e locais de nossos clientes.

- *Administração altamente profissionalizada e aprimoramento constante de nossos profissionais*. Acreditamos que nosso principal ativo são nossos profissionais. Dessa maneira, mantemos uma administração profissionalizada e contamos com um corpo de profissionais altamente qualificados, com conhecimento amplo na área de tecnologia da informação. Atualmente, nossos executivos seniores possuem, em média, 20 anos de experiência nos segmentos de tecnologia e gestão ou segmentos relacionados e, em média, 12 anos de experiência em nossa Companhia. Nossa preocupação com o desenvolvimento e aprimoramento constante dos profissionais do *Network* Datasul foi um dos fatores determinantes para sermos considerados, de acordo com pesquisa realizada pela Revista Exame, uma das melhores empresas para se trabalhar no Brasil em 2003, 2004 e 2005.

PRINCIPAIS ESTRATÉGIAS

Nosso objetivo é continuar sendo a empresa líder e a escolha natural de *softwares* de gestão empresarial integrada para Empresas de Médio Porte e Empresas de Grande Porte, bem como expandir nossa participação no segmento de Empresas de Pequeno Porte, sempre com o objetivo de criar valor para nossos acionistas.

Para alcançar tais objetivos, possuímos as seguintes estratégias:

- *Manter nossa liderança dentre as empresas de capital nacional nos mercados de gestão empresarial integrada para Empresas de Médio Porte e Empresas de Grande Porte no Brasil.* Acreditamos que a força de nossa rede de franquias e os diferenciais e a diversidade de nossas soluções nos posicionam de maneira vantajosa para aproveitarmos o potencial de crescimento do mercado brasileiro de *softwares* de gestão empresarial integrada para Empresas de Médio Porte e Empresas de Grande Porte. Apenas como parâmetro, segundo pesquisa de 2005 realizada pela IDC, o crescimento anual do mercado brasileiro de *software* de gestão empresarial integrada total deverá apresentar média de 13,8% ao ano entre 2006 e 2009. Pretendemos manter nossa liderança nesses mercados por meio: (i) da oferta de novos *softwares* e serviços complementares; (ii) da ampliação e aperfeiçoamento de nossa rede de distribuição; (iii) do desenvolvimento de *softwares* e serviços considerando as diferenças dos mercados alvo; e (iv) da formação de alianças tecnológicas e de serviço que dêem suporte ao crescimento de nossos negócios.

- *Crescer significativamente em mercados adjacentes ao das Empresas de Médio Porte*. No mercado de Empresas de Pequeno Porte, pretendemos crescer significativamente mediante a oferta do EMS Start, um *software* de ERP de custo baixo e sob medida para esse tipo de cliente, e cuja implantação, manutenção e operação são mais simples. No mercado de Empresas de Grande Porte, onde possuímos base representativa de clientes e *softwares* adequados, pretendemos crescer por meio da estruturação de canais de distribuição especializados no atendimento a esse tipo de cliente.

- *Aumentar compras complementares de nossos softwares pela nossa atual base de clientes*. Baseado no ciclo de compra determinado pelo crescimento dos negócios de nossos clientes, pretendemos aumentar nosso *portfolio* de *softwares* e serviços mediante o desenvolvimento de programas específicos visando aumentar o volume de compras complementares de nossos *softwares* em nossa atual base de clientes.

- *Ampliar nossa rede de distribuição e crescer na América Latina*. Pretendemos consolidar, fortalecer e expandir nossa rede de distribuição no Brasil, em localidades onde ainda não atuamos e que oferecem forte potencial de crescimento, como também nos principais países da América Latina, especialmente por meio da abertura de novas franquias internacionais e da formalização e operacionalização de novas parcerias.

- *Aprimorar e introduzir novos softwares e serviços*. Pretendemos aprimorar e disponibilizar aos nossos clientes e ao mercado em geral um número cada vez maior de *softwares* e serviços que apresentem sinergias com as nossas atividades atuais, para aumentar nossa participação no mercado e o retorno de investimentos feitos. Consideramos sistematicamente oportunidades de expansão de nossas linhas de *softwares* e serviços por meio do ingresso em novos segmentos de mercado, principalmente, desenvolvendo *softwares* e serviços especializados por meio dos integrantes do *Network* Datasul ou por meio de aquisições de novos produtos e base de clientes de empresas que atuam em segmentos em que já atuamos. Acreditamos que, ao ampliar o nosso *portfolio* de *softwares* e serviços, conseguiremos melhor atender nossos atuais clientes e novos clientes de segmentos específicos e, conseqüentemente, aumentar nossas receitas e resultados operacionais.

- *Perseguir seletivamente novas aquisições*. Poderemos adquirir empresas com sólida base de clientes ou canais de distribuição estabelecidos, que se enquadrem em nosso modelo de negócios e que possuam negócios em nossas áreas de atuação ou que sejam proprietárias de tecnologias que possam nos interessar ou, ainda, que sejam complementares aos nossos negócios e que tenham potencial de crescimento sustentado e de criação de valor para nossos acionistas.

RESUMO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS E INFORMAÇÕES OPERACIONAIS SELECIONADAS

Apresentamos a seguir um resumo dos nossos dados financeiros para cada um dos períodos indicados. As informações financeiras selecionadas e apresentadas abaixo devem ser lidas e analisadas em conjunto com as demonstrações contábeis consolidadas e respectivas notas explicativas incluídas neste Prospecto e com as informações fornecidas na Seção "Análise e Discussão da Administração sobre a Situação Financeira e os Resultados Operacionais".

As informações financeiras constantes do resumo a seguir, relativas aos exercícios encerrados em 31 de dezembro de 2003, 2004 e 2005, foram extraídas das nossas demonstrações financeiras consolidadas, elaboradas de acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, auditadas pela Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes, as quais refletem nossa situação financeira e nas respectivas datas-base e resultados nos respectivos exercícios.

As informações financeiras constantes do resumo a seguir relativas aos períodos de três meses findos em 31 de março de 2005 e 2006 foram extraídas das nossas demonstrações financeiras consolidadas, objeto de revisão especial pela Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes, incluídas neste Prospecto, as quais, de acordo com a nossa administração refletem a correta apresentação de nossa situação financeira nas respectivas datas-base e resultados naqueles períodos.

Os resultados de todas as nossas subsidiárias são consolidados em nossas demonstrações financeiras, de forma integral. Os investimentos, saldos ativos e passivos e as receitas e despesas originadas de transações entre as sociedades foram integralmente eliminados. A participação dos acionistas minoritários nas sociedades controladas foi excluída do resultado do exercício e do patrimônio líquido, sendo consignada em conta específica.

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO

(em R$ mil, exceto %)	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de					Período de Três Meses Findo em 31 de março de		
	2003	**2004**	(%)	**2005**	(%)	**2005**	**2006**	(%)
Receita operacional								
Licença de uso	24.899	28.496	14,4	37.069	30,1	7.749	9.271	19,6
Manutenção	90.214	108.743	20,5	125.275	15,2	28.390	31.031	9,3
Taxa de franquia	6.971	5.199	(25,4)	6.499	25,0	1.367	2.167	58,5
Outros serviços	7.326	7.045	(3,8)	13.549	92,3	3.187	3.871	21,5
Total da receita operacional	**129.410**	**149.483**	**15,5**	**182.392**	**22,0**	**40.693**	**46.340**	**13,9**
Dedução da receita operacional								
Cancelamento de serviços e vendas	(5.383)	(9.606)	78,5	(10.967)	14,2	(1.359)	(2.291)	68,6
Impostos sobre serviços e vendas	(8.031)	(15.453)	92,4	(10.668)	(31,0)	(2.375)	(2.827)	19,0
Total da dedução da receita operacional	**(13.414)**	**(25.059)**	**86,8**	**(21.635)**	**(13,7)**	**(3.734)**	**(5.118)**	**37,1**
Receita líquida de serviços e vendas	**115.996**	**124.424**	**7,3**	**160.757**	**29,2**	**36.959**	**41.222**	**11,5**
Custos das licenças de uso	(9.221)	(10.449)	13,3	(12.713)	21,7	(3.298)	(3.681)	11,6
Custo da manutenção	(28.424)	(28.908)	1,7	(37.802)	30,8	(8.503)	(8.420)	(1,0)
Custo da taxa de franquia	(669)	(1.949)	191,3	(1.992)	2,2	(632)	(438)	(30,7)
Custo de outros serviços	(4.990)	(4.667)	(6,5)	(7.410)	58,8	(1.354)	(2.928)	116,2
Total do custo da operação	**(43.304)**	**(45.973)**	**6,2**	**(59.917)**	**30,3**	**(13.787)**	**(15.467)**	**12,2**
Lucro bruto	**72.692**	**78.451**	**7,9**	**100.840**	**28,5**	**23.172**	**25.755**	**11,1**
Despesas operacionais								
Pesquisa e desenvolvimento	(16.520)	(13.008)	(21,3)	(21.696)	66,8	(4.632)	(5.177)	11,8
Despesa de propaganda e marketing	(6.782)	(8.010)	18,1	(7.879)	(1,6)	(1.718)	(1.945)	13,2
Despesas com vendas	(811)	(1.693)	108,8	(4.524)	167,2	(271)	(1.084)	300,0
Comissões	(5.959)	(6.886)	15,6	(12.455)	80,9	(2.289)	(1.633)	(28,7)
Despesas gerais e administrativas	(13.403)	(14.389)	7,4	(15.410)	7,1	(3.552)	(3.150)	(11,3)
Participação dos empregados nos resultados	(2.819)	(2.518)	(10,7)	(2.149)	(14,7)	(1.139)	(1.764)	54,9
Amortização de ágio de aquisição	(1.159)	(2.212)	90,9	(5.234)	136,6	(1.308)	(1.319)	0,8
Depreciação e amortização	(1.014)	(894)	(11,8)	(1.023)	14,4	(254)	(298)	17,3
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(1.439)	(805)	(44,1)	(179)	(77,8)	(192)	101	(152,6)
Provisão para contingências	(468)	(2.235)	377,6	(1.938)	(13,3)	(32)	(154)	381,3
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(4.021)	(154)	(96,2)	97	(163,0)	(7)	(433)	6.085,7
Total das despesas operacionais	**(54.395)**	**(52.804)**	**(2,9)**	**(72.390)**	**37,1**	**(15.394)**	**(16.856)**	**9,5**
Lucro operacional antes dos resultados financeiros	**18.297**	**25.647**	**40,2**	**28.450**	**10,9**	**7.778**	**8.899**	**14,4**
Receitas financeiras	2.637	8.541	223,9	5.520	(35,4)	1.311	1.321	0,8
Despesas financeiras	(3.436)	(3.915)	13,9	(4.669)	19,3	(1.530)	(892)	(41,7)
Lucro operacional	17.498	30.273	73,0	29.301	(3,2)	7.559	9.328	23,4
Resultado não operacional	(2.565)	(281)	(89,0)	(18)	(93,6)	(101)	213	(310,9)
Resultado antes dos impostos e participação dos acionistas minoritários	**14.933**	**29.992**	**100,8**	**29.283**	**(2,4)**	**7.458**	**9.541**	**27,9**
Imposto de renda e contribuição social								
Corrente	(3.976)	(4.582)	15,2	(10.258)	123,9	(1.862)	(3.215)	72,7
Diferido	5.325	(3.973)	(174,6)	1.093	(127,5)	(599)	(185)	(69,1)
Participação dos minoritários	413	(18)	(104,4)	(5)	(72,2)	(8)	10	(225,0)
Lucro líquido	**16.695**	**21.419**	**28,3**	**20.113**	**(6,1)**	**4.989**	**6.151**	**23,3**

Balanço Patrimonial

	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de					Período de Três Meses Findo em 31 de março de		
(em R$ mil, exceto %)	**2003**	**2004**	(%)	**2005**	(%)	**2005**	**2006**	(%)
Ativo								
Circulante								
Caixa e bancos	1.302	2.300	76,7	636	(72,3)	1.751	1.004	(42,7)
Aplicações financeiras	13.778	6.433	(53,3)	7.520	16,9	6.443	7.591	17,8
Contas a receber de clientes	23.195	24.340	4,9	31.673	30,1	23.897	28.856	20,8
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(2.108)	(2.523)	19,7	(2.038)	(19,2)	(2.545)	(1.861)	(26,9)
Impostos a recuperar	1.350	1.895	40,4	1.950	2,9	2.150	1.899	(11,7)
Impostos diferidos	7.575	4.031	(46,8)	5.212	29,3	3.499	4.990	42,6
Outros	2.401	775	(67,7)	2.717	250,6	374	2.437	551,6
Total do circulante	**47.493**	**37.251**	**(21,6)**	**47.670**	**28,0**	**35.569**	**44.916**	**26,3**
Realizável a longo prazo								
Contratos de mútuo	3.402	3.568	4,9	4.435	24,3	3.718	4	(99,9)
Impostos diferidos	3.422	2.992	(12,6)	2.905	(2,9)	2.822	2.942	4,3
Depósitos judiciais	1.805	1.069	(40,8)	1.757	64,4	1.359	1.920	41,3
Outros	530	-	(100,0)	331	-	301	441	46,5
Total do realizável a longo prazo	**9.159**	**7.629**	**(16,7)**	**9.428**	**23,6**	**8.200**	**5.307**	**(35,3)**
Permanente								
Investimentos	20	20	0,0	231	1.055,0	20	220	1.000,0
Imobilizado	5.730	7.478	30,5	9.793	31,0	7.405	7.970	7,6
Diferido	213	23.903	11.122,1	18.838	(21,2)	22.690	17.648	(22,2)
Total do permanente	**5.963**	**31.401**	**426,6**	**28.862**	**(8,1)**	**30.115**	**25.838**	**(14,2)**
Total do ativo	**62.615**	**76.281**	**21,8**	**85.960**	**12,7**	**73.884**	**76.061**	**2,9**
Passivo								
Circulante								
Fornecedores	8.308	10.824	30,3	8.476	(21,7)	8.497	6.741	(20,7)
Empréstimos e financiamentos	-	5.317	-	5.236	(1,5)	4.888	4.877	(0,2)
Impostos e taxas a recolher	892	1.233	38,2	3.710	200,9	1.994	2.958	48,3
Salários, encargos sociais e provisão para participação nos resultados	3.016	3.158	4,7	2.978	(5,7)	2.495	3.323	33,2
Obrigações por aquisição de direitos sobre produtos	1.799	1.183	(34,2)	995	(15,9)	732	502	(31,4)
Dividendos e juros capital próprio a pagar	4.941	2.971	(39,9)	2.510	(15,5)	5.409	168	(96,9)
Provisão para comissões de vendas	1.806	1.682	(6,9)	4.236	151,8	1.625	2.919	79,6
Provisão repasse FDES	1.751	1.967	12,3	4.289	118,0	2.062	3.746	81,7
Provisão para fundo desenvolvimento e marketing	1.535	492	(67,9)	2.244	356,1	874	2.659	204,2
Outros valores a pagar	3.246	4.686	44,4	1.411	(69,9)	3.656	1.625	(55,6)
Total do circulante	**27.294**	**33.513**	**22,8**	**36.085**	**7,7**	**32.232**	**29.518**	**(8,4)**
Exigível a longo prazo								
Empréstimos e financiamentos	-	10.190	-	4.360	(57,2)	9.352	2.907	(68,9)
Provisão para contingências	4.030	4.658	15,6	6.467	38,8	4.799	6.526	36,0
Obrigações por aquisição de investimentos e produtos	712	-	(100,0)	-	-	-	-	-
Outros valores a pagar	1.907	488	(74,4)	214	(56,1)	284	94	(66,9)
Total do Exigível a Longo Prazo	**6.649**	**15.336**	**130,7**	**11.041**	**(28,0)**	**14.435**	**9.527**	**(34,0)**
Resultados de exercícios futuros								
Lucro não realizado na venda de controlada	1.507	-	(100,0)	-	-	-	-	-
Participação dos acionistas minoritários	28	46	64,3	49	6,5	60	37	(38,3)
Patrimônio líquido								
Capital social	20.602	20.602	-	20.604	-	20.603	20.604	-
Reserva legal	333	1.403	321,3	2.409	71,7	1.578	2.582	63,6
Lucros acumulados	6.202	5.381	(13,2)	15.772	193,1	4.976	13.793	177,2
Total do patrimônio líquido	**27.137**	**27.386**	**0,9**	**38.785**	**41,6**	**27.157**	**36.979**	**36,2**
Total do passivo e Patrimônio Líquido	**62.615**	**76.281**	**21,8**	**85.960**	**12,7**	**73.884**	**76.061**	**2,9**

OUTRAS INFORMAÇÕES FINANCEIRAS

A tabela abaixo apresenta a reconciliação entre o lucro líquido do exercício e nosso EBITDA nos períodos indicados.

	EBITDA							
	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de				Período de Três Meses Findo em 31 de março de			
(em R$ mil, exceto %)	**2003**	**2004**	(%)	**2005**	(%)	**2005**	**2006**	(%)
Receita Líquida de Vendas.....	115.996	124.424	7,3	160.757	29,2	36.959	41.222	11,5
Lucro Líquido.....	16.695	21.419	28,3	20.113	(6,1)	4.989	6.151	23,3
(+) Resultado Financeiro	799	(4.626)	(679,0)	(851)	(81,6)	219	(429)	(295,9)
(+) Provisão para IR e CS	(1.349)	8.555	(734,2)	9.165	7,1	2.461	3.400	38,2
(+) Depreciações e amortizações...	3.480	4.089	17,5	7.623	86,4	1.832	2.024	10,5
(+) Resultado não operacional e participação dos acionistas minoritários.....	2.152	299	(86,1)	23	(92,3)	109	(223)	(304,6)
EBITDA[(*)]	21.777	29.736	36,5	36.073	21,3	9.610	10.923	13,7
Margem EBITDA[(**)].....	**18,8%**	**23,9%**	**27,1**	**22,4%**	**(6,3)**	**26,0%**	**26,5%**	**1,9**

(*) EBITDA, conforme requerido no Ofício Circular CVM nº 1/2005, é definido pela Companhia como o lucro antes das despesas financeiras líquidas, do imposto de renda, da contribuição social, da depreciação, da amortização e do resultado não operacional.
(**) Margem EBITDA é calculado pela divisão do EBITDA pela Receita Líquida de Vendas

INFORMAÇÕES OPERACIONAIS SELECIONADAS

	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de		
	2003	**2004**	**2005**
Número total de clientes[(1)] ativos (unidade)	1.858	2.100	2.256
Empresas de Pequeno Porte (10 a 99 empregados) (%)	ND	ND	28,2%
Empresas de Médio Porte (100 a 499 empregados) (%).....	ND	ND	44,8%
Empresas de Grande Porte (mais de 500 empregados) (%) ..	ND	ND	27,0%
Número de usuários[(2)] contratados pelos clientes.....	155.000	173.000	213.000
Número de módulos contratados pelos clientes.....	58.000	68.000	73.000
Número de contratos de licenças de uso de *softwares* próprios comercializados	1.435	1.543	1.639
Número de contratos de licenças de uso de *softwares* de terceiros comercializados	1.402	1.461	1.538
Número de *softwares* novos desenvolvidos	11	15	34
Valor médio da receita operacional líquida de manutenção anual por cliente (em R$ mil).....	44,4	43,8	49,1

(1) Clientes: São empresas que celebraram com nossa Companhia um contrato de licença de uso e de manutenção ou um contrato de prestação de serviços.
(2) Usuários: É o número de acessos concorrentes aos nossos *softwares* contratados por nossos clientes, que podem realizar seus empregados.

FATORES DE RISCO

Investir em ações envolve um alto grau de risco. O investidor deve avaliar cuidadosamente em conjunto com seus consultores jurídicos e/ou financeiros todas as informações constantes deste Prospecto, inclusive os riscos mencionados abaixo, bem como as nossas demonstrações financeiras e suas respectivas notas explicativas, antes de decidir investir em nossas Ações. Caso quaisquer dos fatores mencionados abaixo venham a ocorrer, nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa poderão ser significativa e adversamente afetados. Conseqüentemente, o preço de nossas Ações poderá diminuir e o investidor poderá perder todo ou parte de seu investimento nas Ações. Riscos adicionais atualmente desconhecidos ou considerados irrelevantes por nós também poderão prejudicar nosso negócio, resultado operacional e financeiro, nosso fluxo de caixa e impactar o preço de nossas Ações.

RISCOS RELACIONADOS À COMPANHIA E AO SETOR EM QUE ATUAMOS

Parcela relevante de nossas receitas é oriunda de receitas de licença e manutenção geradas pelos softwares de gestão empresarial integrada e serviços de manutenção a eles relacionados e poderão diminuir significativamente caso tenhamos que reduzir o preço cobrado por essas licenças e serviços de manutenção ou haja redução da demanda nos mercados em que atuamos

Nossa receita operacional líquida possui dependência significativa das receitas de licença de uso e da receita recorrente de manutenção, que representaram 20,3% e 68,7%, respectivamente, de nossas receitas no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005 e 20,0% e 67,0%, respectivamente, de nossas receitas no trimestre findo em 31 de março de 2006. Caso nossos concorrentes ou as condições de mercado nos forcem a reduzir substancialmente os preços de nossos produtos ou serviços, ou caso a demanda por *softwares* de gestão empresarial integrada e serviços relacionados diminua nos mercados onde atuamos, ou caso deixemos de vender novas licenças ou serviços, nossas receitas poderão atingir níveis substancialmente inferiores às nossas expectativas e, como conseqüência, nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa poderão ser adversamente afetados.

Nosso sucesso depende de nossa capacidade de investir no desenvolvimento de novos produtos e serviços, integrar produtos e serviços adquiridos por nossos clientes de forma eficiente e dentro dos prazos contratados e aperfeiçoar nossos produtos e serviços existentes. Caso não consigamos atender às constantes demandas do mercado em tempo hábil, nossa base de clientes poderá sofrer uma redução e afetar adversamente nosso resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa

O mercado de *softwares* de gestão empresarial integrada e serviços relacionados, nosso principal mercado em termos de receita, é caracterizado por constantes e rápidos avanços tecnológicos, os quais incluem a evolução dos padrões de *hardware*, *softwares*, da infra-estrutura de telecomunicações, de padrões de rede e da Internet e de padrões adotados para o próprio mercado de gestão empresarial integrada. Adicionalmente, esse mercado está sujeito a alterações de legislação e políticas econômicas que devem ser refletidas em alguns produtos. Dessa forma, à medida que ocorrem tais avanços ou alterações, as exigências e necessidades de nossos clientes também podem mudar rapidamente para que estes se adaptem, o que pode tornar nossos produtos obsoletos, caso nossos concorrentes lancem novos produtos ou efetuem melhorias em seus produtos antes de nós.

Para mantermos nossa competitividade, faz-se necessário continuarmos investindo recursos em pesquisa e desenvolvimento de novas tecnologias, bem como de novos parceiros tecnológicos, a fim de inovar, desenvolver novos *softwares* e aperfeiçoar nossos produtos e serviços, de modo a garantir sua eficiência operacional e integração com o ambiente tecnológico, legislativo e econômico de nossos clientes dentro dos prazos contratados, atendendo às suas novas necessidades. Adicionalmente, não podemos garantir que os padrões com base nos quais optamos por desenvolver novos produtos e prestar nossos serviços nos permitirão competir de forma eficiente para a exploração de oportunidades comerciais nos mercados onde atuamos ou em novos mercados.

Caso deixemos de antecipar as mudanças tecnológicas, de prever e desenvolver melhorias tecnológicas, de aperfeiçoar, incrementar, implementar e integrar nossos produtos e serviços em tempo hábil e de acordo com a legislação e situação econômica na qual se encontram nossos clientes, ou mesmo de posicionar ou precificar nossos produtos e serviços de modo a atender à demanda do mercado, nossos clientes poderão deixar de adquirir novas licenças de nossos *softwares* e contratar nossos serviços, o que poderá afetar adversamente nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

O setor em que atuamos é altamente competitivo, colocando em risco nossa participação de mercado e desafiando nossos níveis de preço

Enfrentamos uma forte competição de um grupo concentrado de concorrentes locais e internacionais em todas as áreas onde atuamos. Nossos principais concorrentes são empresas pertencentes a grupos internacionais que possuem presença global, capacidade tecnológica de ponta, e acesso ao mercado financeiro e de capitais a custos menores e prazos maiores do que aqueles a que temos acesso, bem como empresas nacionais que atuavam no mercado de pequenas empresas e que agora estão visando o mercado de médias e grandes empresas. Alguns de nossos concorrentes estão envolvidos em uma gama mais abrangente de negócios que os por nós operados, sendo que, alguns deles possuem maior base instalada de clientes para seus produtos e serviços, incrementando, assim, suas capacidades de concorrência em relação a nós.

Nossa participação de mercado poderá ser reduzida caso não consigamos nos manter competitivos, principalmente mantendo os preços de nossos produtos ou serviços compatíveis com os orçamentos de nossos clientes, ou caso nossos concorrentes adquiram ou lancem novos produtos que concorram com os nossos ou adicionem novas funcionalidades aos já existentes, apresentando, inclusive, avanços tecnológicos que não pudemos prever ou atualizações legislativas ou econômicas específicas. O alto nível de competição do setor em que atuamos pode limitar nossa capacidade de crescimento e pressionar para baixo os preços de nossos produtos e serviços, reduzindo nossas receitas e afetando adversamente nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Adicionalmente, a desaceleração significativa do crescimento no mercado de *software*, principalmente no mercado de ERP para empresas de grande porte, alguns de nossos concorrentes, que usualmente se restringem a esse mercado (tais como SAP e Oracle), poderão direcionar parte de seus esforços de venda para o mercado das empresas de pequeno e médio porte, nosso principal mercado, como alternativa para aumento de suas receitas, o que poderá afetar adversamente nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Nosso ciclo de vendas é extenso e variável, o que nos expõe a riscos relativos à não conclusão de vendas previstas, dificultando a projeção de nosso resultado operacional e financeiro

Decisões de investimento em sistemas de informação, especialmente em sistemas de gestão empresarial integrada, geralmente envolvem considerável grau de cautela por parte de nossos clientes, haja vista sua natureza estratégica para nossos clientes e o significativo comprometimento de investimentos. A avaliação de nossos produtos pela maioria de nossos potenciais clientes leva parcela considerável de tempo variando conforme o caso, o que implica que nosso ciclo de vendas em *softwares* de gestão empresarial integrada tenha duração média de quatro a 12 meses. Durante esse prazo, ficamos sujeitos a riscos significativos, que podem resultar no adiamento, redução ou cancelamento de investimentos programados por potenciais clientes ou clientes atuais em nossos produtos ou serviços, dentre os quais destacamos: alterações ou restrições orçamentárias ou de investimentos; redução de demanda por sistemas de informação ou de atualizações dos sistemas existentes; lançamento de novos produtos ou oferta a preços mais baixos por nossos concorrentes para produtos similares aos nossos e oscilações gerais da economia.

Adicionalmente, a avaliação de nossos produtos geralmente demanda que forneçamos níveis de conhecimento e informações consideráveis a nossos potenciais clientes de modo a torná-los cientes das aplicações e benefícios proporcionados por nossos produtos, o que implica investimentos relevantes em nossos esforços de pré-venda. Essa necessidade de fornecimento de conhecimento e informações pode implicar demora no fechamento de contratos com os nossos clientes, tornando difícil a previsão do período necessário para a concretização de uma determinada venda e do reconhecimento da receita a ela relativa. No passado, o aumento de nossas receitas foi afetado devido ao atraso na entrega de produtos em decorrência da complexidade das adaptações e personalizações solicitadas pelo cliente; não aceitação do produto final pelo cliente; atrasos na entrega de nossos produtos decorrentes do atraso de terceiros na entrega de produtos cuja tecnologia deva ser integrada aos nossos produtos e solicitação de prorrogação de prazo de pagamento por nossos clientes.

A incerteza quanto ao resultado de nossos esforços de vendas e a duração do prazo de nosso ciclo de vendas podem implicar variações relevantes de nossas disponibilidades financeiras, afetando adversamente nosso resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Nossa receita está sujeita a flutuações ao longo do ano, resultando em variações significativas entre trimestres. Caso nossas despesas aumentem durante um trimestre sem um correspondente aumento de nossas receitas, nossos resultados operacionais trimestrais ou anuais podem ser adversamente afetados

Nossas receitas de licença de uso de *softwares* têm sido historicamente maiores nos últimos trimestres de cada ano devido, principalmente, ao maior volume de compras por nossos clientes. Em razão destas variações, nossos resultados nos primeiros trimestres de cada ano têm sido historicamente inferiores aos resultados dos demais trimestres do ano. Esperamos que essas flutuações continuem a ocorrer no futuro e que nossas receitas sejam maiores no último trimestre de cada ano e menores no primeiro trimestre do ano seguinte.

Em razão de grande parte de nossas despesas operacionais serem fixas no curto prazo e baseadas em nossas expectativas de receitas futuras, qualquer diminuição em nosso nível de receita pode ter um impacto adverso relevante em nossos resultados. Aumentos em nossas despesas, inerentes ao crescimento de nossas operações, dependerão, dentre outros fatores, de nossos resultados futuros e da evolução de nosso negócio. Na medida em que essas despesas sejam antecipadas, ou não sejam seguidas por um correspondente aumento em nossas receitas, nossos resultados operacionais trimestrais ou anuais poderão ser adversamente afetados e poderão variar substancialmente em relação a períodos anteriores.

O rápido crescimento de nossas operações acima de nossas expectativas pode superar nossa capacidade de atendimento e cumprimento de obrigações contratadas com nossos clientes

Caso nossas operações cresçam acima de nossas expectativas, poderemos não ter os recursos humanos necessários ao adequado atendimento de nossos clientes, principalmente nos processos de implantação de nossos *softwares*. Nossa capacidade de atendimento e o cumprimento de obrigações contratadas com nossos clientes ficariam assim comprometidas, podendo resultar na insatisfação de nossos clientes e, consequentemente, afetando adversamente nosso negócio, nosso resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Podemos não alcançar nossas previsões financeiras ou podemos tomar decisões inadequadas em razão de previsões de vendas imprecisas ou outros fatores

No geral, receitas provenientes de novos produtos ou serviços, particularmente, aquelas provenientes de novas licenças de *software* são de difícil previsão. Assim, utilizamos uma metodologia de vendas que dá origem a um sistema de *pipeline*, prática comum no setor, para prever vendas e tendências em nosso negócio. Nossa equipe de vendas analisa a situação da maioria das propostas de venda de produtos e serviços da Companhia e estima quando um cliente comprará ou estará propenso a comprar, bem como estima o valor de uma possível venda. Essas estimativas são reunidas periodicamente para gerar um *pipeline* de vendas, as quais podem não se mostrar precisas em um determinado trimestre ou ao longo de um período maior, devido, em parte, a "taxa de conversão" do *pipeline* (conversão das projeções em vendas efetivas). Uma variação da taxa de conversão do *pipeline* pode fazer com que realizemos planejamentos ou orçamentos incorretamente, prejudicando nosso negócio ou resultado operacional e financeiro. Em particular, uma diminuição da procura por tecnologia da informação ou o desaquecimento da economia brasileira ou em mercados onde atuamos, poderá reduzir a taxa de conversão em períodos específicos, à medida que as decisões de compra sejam postergadas, reduzidas em termos de valor ou canceladas. A taxa de conversão também poderá ser afetada pela tendência de alguns de nossos clientes de aguardar para efetuar uma aquisição de um produto ou serviço nosso até o final de cada mês, trimestre ou período-base, com a expectativa de obtenção de condições mais favoráveis de negócios. Atrasos, ainda que em pequeno número, nas operações de licenciamento de *software* de empresas de grande porte podem fazer com que nossos resultados trimestrais fiquem significativamente abaixo das previsões. Adicionalmente, nossos níveis de despesas estão baseados, em grande parte, em nossas expectativas de receita futura. Dessa forma, previsões de venda imprecisas, cancelamentos de contratos e atrasos na entrega de nossos *softwares* aos clientes e a redução da taxa de conversão de *pipeline* podem fazer com que nossas receitas fiquem significativamente abaixo de nossas expectativas e, consequentemente, afetar adversamente nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Os mercados em que atuamos continuam a se desenvolver e, caso, no longo prazo, esses mercados não cresçam às taxas que esperamos, nosso negócio será adversamente afetado

Investimos recursos substanciais (tanto humanos quanto financeiros) no desenvolvimento e divulgação de novos *softwares* e serviços, assim como das atualizações de nossos produtos e serviços. A demanda e aceitação pelos clientes de novos produtos e serviços estão sujeitas a altos níveis de incerteza. Além disso, o uso de aplicativos e de dados é mais flexível em produtos novos, especialmente por aqueles clientes que historicamente tenham se utilizado de meios mais tradicionais de comércio e comunicação. O sucesso na adoção desses novos produtos e serviços exige uma ampla aceitação de novas e diferentes formas de condução de negócios e intercâmbio de informações. Temos investido, e pretendemos continuar a investir, em esforços intensos de divulgação e venda para educar potenciais clientes com relação ao uso e benefícios de nossos produtos e serviços como forma de gerar demanda. A demanda por esses produtos e serviços pode não se desenvolver ou se desenvolver em velocidade e quantidade inferiores às nossas expectativas. Caso isso ocorra, poderemos sofrer um impacto adverso em nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Nossas receitas futuras dependem em parte da aquisição de produtos e da contratação de serviços adicionais, assim como de serviços de manutenção, por nossa base instalada de clientes

Nossa base instalada de clientes tem historicamente gerado receitas adicionais advindas da aquisição de novos programas, serviços de manutenção, consultorias e treinamento. No futuro, nossos clientes podem não adquirir licenças para produtos adicionais ou não contratar serviços e manutenções adicionais. Após um período inicial, a manutenção é geralmente renovável a critério do cliente, por períodos adicionais de um ano e não há previsão de pagamentos obrigatórios ou de obrigatoriedade de aquisição de produtos adicionais. Caso nossos clientes decidam não renovar seus contratos de manutenção, não adquirir produtos adicionais ou não contratar novos serviços, ou caso reduzam o escopo de seus contratos de manutenção, nossas receitas poderão ser reduzidas, afetando adversamente nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Estamos sujeitos a erros, atrasos ou falhas de segurança em nossos produtos e serviços os quais podem acarretar reduções na demanda por nossos produtos e serviços, custos adicionais para o atendimento de reclamações e prejuízos à nossa reputação e à nossa marca

Geralmente, durante a fase de lançamento de um *software* pode ocorrer o surgimento de erros ou falhas de diversas naturezas, especialmente quando introduzidos pela primeira vez ou quando do lançamento de novas versões. Erros e falhas em nossos *softwares* podem afetar a capacidade de funcionamento com outros produtos de *hardware* ou de *software* instalados em sistemas de clientes e podem atrasar o desenvolvimento ou lançamento de novos produtos ou novas versões, prejudicando a aceitação de nossos produtos pelo mercado. Erros e falhas de segurança em *softwares* ou na prestação de serviços de tecnologia podem nos expor à responsabilidade por produto, reclamações de desempenho e/ou reclamações de garantia por nossos clientes, bem como prejudicar nossa reputação e o prestígio de nossa marca, o que poderia reduzir a futura demanda por nossos produtos e serviços. Adicionalmente, a solução de problemas e o atendimento de reclamações associadas a erros ou falhas de segurança exigem a dedicação de tempo e atenção em grau significativo por parte de nossa equipe administrativa e técnica, podendo ter um custo acima do esperado. Dessa forma, caso nossos novos *softwares* ou suas novas versões apresentem erros, falhas ou atrasos em seus lançamentos, nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa podem ser afetados adversamente.

Podemos ser responsabilizados judicialmente por defeitos, erros ou falhas de nossos produtos e serviços, o que impactaria negativamente nossa reputação, nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa

Nossos contratos de licenciamento de *softwares* e prestação de serviços de manutenção com nossos clientes possuem, geralmente, provisões que limitam nossa responsabilidade ou nossa exposição por potenciais responsabilidades de produtos que vendemos e serviços que prestamos, geralmente, ao valor pago pelo cliente a título de licenciamento. Entretanto, essa limitação pode não ser efetiva em certas jurisdições ou ser declarada sem efeito por uma decisão judicial.

Já fomos parte em ações judiciais cujo objeto foi nossa responsabilidade em face dos produtos e serviços prestados. Não possuímos nenhum tipo de seguro contra a responsabilidade de nossos produtos ou serviços.

Caso sejamos responsabilizados e condenados por defeitos, erros ou falhas de nossos produtos em uma ação judicial, tal decisão poderá ter um efeito material adverso em nosso negócio, nossa marca, e resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa. Adicionalmente, o processo de defesa em uma ação judicial cujo objeto é nossa responsabilidade por produtos ou serviços que prestamos pode demandar um custo adicional e elevado, bem como requerer substancial atenção e tempo de nosso pessoal administrativo e técnico, podendo ter um efeito material adverso em nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

O desenvolvimento de novos produtos e de versões aperfeiçoadas demandam investimentos significativos e períodos de aceitação pelo mercado, de implementação e de testes geralmente extensos

Novos produtos ou versões aperfeiçoadas de produtos existentes podem demandar um longo período de desenvolvimento e de testes até que obtenham aceitação pelo mercado.

Não podemos garantir que prazos de desenvolvimento de novos produtos serão cumpridos, ou que nossos novos produtos terão uma aceitação pelo mercado.

Adicionalmente, a produtividade e lucratividade de um determinado *software* derivam principalmente da reutilização de seus códigos-fonte ou da venda de códigos-objeto, módulos e versões para o maior número de clientes possível e de sua venda em escala. Essa reutilização de códigos ou módulos de *softwares* já desenvolvidos permite a diluição do custo de desenvolvimento de novos *softwares* ou módulos, à medida que reduz o tempo e os custos de desenvolvimento e correção, além da complexidade dos novos produtos. Assim, caso um determinado *software* apresente problemas de aceitação pelo mercado ou tenhamos dificuldade em reutilizar seus códigos e módulos em outros produtos, este *software* poderá apresentar taxa de retorno insatisfatória ou mesmo não apresentar taxa de retorno, afetando adversamente nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Utilizamos, na maioria de nossos produtos, uma linguagem de propriedade da Progress. Caso a Progress não renove nossos contratos de licença de uso ou caso a linguagem da Progress não evolua em linha com o mercado, incorreremos em custos significativos para adaptar nossos produtos a uma nova linguagem

Grande parte de nossos produtos, principalmente os de ERP, são desenvolvidos em uma linguagem de propriedade da Progress. Celebramos um contrato de sub-licenciamento com a Progress que concede a cada uma de nossas franquias licenças de uso não-exclusivas, não-transferíveis, e limitadas aos seus territórios de atuação para desenvolver e manter somente os nossos produtos. As atualizações e suporte técnico do *software* nos são fornecidos sem quaisquer custos pela Progress, durante a vigência do contrato de sub-licenciamento firmado. O referido contrato pode ser rescindido unilateralmente pela Progress no caso de (i) interposição de pedido de falência; (ii) terceiro passe a deter a maior parte de nossos ativos; (iii) cessão em benefício dos credores; (iv) insolvência; (v) não cumprimento de termo ou condição do contrato; e (vi) não pagamento por nós de qualquer quantia devida pela Companhia após 30 dias do recebimento de notificação. Parte de nosso sucesso e da aceitação de nossos produtos depende da Progress continuar a desenvolver, aperfeiçoar e manter a linguagem do programa, além da contínua aceitação dos produtos e do banco de dados da Progress pelo mercado. Vivenciamos no passado e podemos vivenciar no futuro atrasos na divulgação de novos produtos devido a atrasos no lançamento ou aprimoramento de produtos da Progress.

A maior parte de nossos produtos, especialmente os de ERP, operam no ambiente de programação desenvolvido pela Progress. Dessa forma, caso a relação que temos com a Progress se deteriore, ou caso a Progress deixe de desenvolver, aperfeiçoar e manter a linguagem de seu programa de uma maneira competitiva, ou caso o mercado se volte para uma tendência de aquisição de outros produtos que não utilizam produtos da Progress, nossa receita proveniente da venda de licenças de uso de produtos que utilizam Progress pode ser reduzida, afetando adversamente nosso negócio, nosso resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa, bem como nosso desempenho financeiro futuro. Ademais, caso qualquer um desses fatores ocorram, incorreremos em custos adicionais significativos para adaptar nossos programas a uma nova linguagem, o que afetará adversamente nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Nossas vendas são feitas por meio de nossas Franquias de Distribuição, as FDIS. Eventual desestruturação de nossos canais de vendas poderá afetar adversamente nosso resultado operacional e financeiro e nosso fluxo de caixa

Nosso canal de vendas consiste essencialmente de 29 FDIS distribuídas pelo Brasil e seis FDIS estabelecidas na Argentina, Chile, Colômbia e México. Possuímos, também, um distribuidor nos EUA e uma operação de vendas diretas no México, além de parceiros em consultoria. Os acordos de distribuição por nós celebrados com nossas FDIS e distribuidores estabelecem o direito de vender nossos produtos em territórios pré-determinados, em caráter não-exclusivo e em contas de clientes nomeados, bem como, de implantação dos produtos e suporte do pós-venda e prestação de serviços de consultoria no referido território. Como contrapartida, as FDIS e distribuidores são comissionados pelas vendas efetuadas e pelos serviços de pós-venda de nossos produtos e estão obrigados a nos pagar Taxa de Franquia calculados em bases pré-estabelecidas sobre o volume de vendas de serviços prestados diretamente em nossos clientes. Adicionalmente, existem áreas geográficas do Brasil em relação às quais acreditamos que nossa cobertura deva ser aperfeiçoada, sob pena de facilitar o fortalecimento de nossos concorrentes em tais regiões. Acreditamos ser também necessário expandirmos nossos atuais canais de distribuição de modo a atender à crescente demanda por nós esperada para os próximos anos, tanto em vendas quanto em serviços.

A manutenção de nosso bom relacionamento com nossas FDIS, parceiros e distribuidores, bem como o desenvolvimento de novos parceiros e de novos canais de distribuição para nossos produtos e serviços é condição essencial para o sucesso de nosso negócio. Não temos como assegurar que seremos capazes de manter o relacionamento de longo prazo com nossas FDIS ou com qualquer um de nossos outros parceiros distribuidores. Também não temos como assegurar que as FDIS, parceiros e distribuidores serão capazes de prestar serviços com o nível de capacidade e especialização necessários para que continuem a distribuir e implementar nossos produtos com eficiência e qualidade, ou que os serviços por eles prestados continuarão a atender às nossas necessidades e expectativas de nossos clientes. Problemas na manutenção do bom relacionamento com as FDIS, parceiros e distribuidores e no desenvolvimento de novos canais de distribuição, bem como dificuldades de atender adequadamente às necessidades de nossos clientes poderão afetar negativamente nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Nosso crescimento depende da continuidade da prestação de serviços por parte de profissionais-chaves de nossa administração, inclusive de nossas FDIS e FDES, e de nossa capacidade de continuar a atrair e conservar pessoas qualificadas

Nosso sucesso futuro depende em parte da continuidade da prestação de serviço por parte de profissionais-chaves de nossa administração, inclusive de nossas FDIS e FDES, que são de grande importância para nossa administração, desenvolvimento de novos produtos e crescimento. A perda de alguns destes profissionais-chaves poderá afetar de modo adverso e relevante nosso negócio, nosso resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Adicionalmente, caso venhamos a perder alguns destes profissionais-chaves ou se crescermos rapidamente, teremos que atrair novos profissionais altamente qualificados para suprir nossas necessidades. Ao buscarmos novos profissionais qualificados, concorremos em um mercado globalizado, no qual a demanda por profissionais com o perfil que buscamos é consideravelmente alta. Oportunidades de mercado mais atraentes que as que oferecemos podem afetar nossa capacidade de atrair ou manter profissionais com as qualificações necessárias para o nosso sucesso e crescimento. Se não formos capazes de atrair ou manter profissionais qualificados para administrar e expandir nossas operações, podemos não ter capacidade para conduzir de forma eficiente nosso negócio e, conseqüentemente, nosso resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa poderão ser adversamente afetados.

Futuras aquisições podem apresentar muitos riscos que afetem nossa capacidade de alcançar nossas metas financeiras e estratégicas previstas à época da conclusão de uma aquisição relevante

Aquisições de outras empresas, produtos, serviços e tecnologias em linha com nossas atividades atuais constituem um dos elementos de nossa estratégia de crescimento. Os principais riscos que podemos incorrer em futuras aquisições incluem os seguintes: (i) a aquisição poderá não contribuir estrategicamente para nossos objetivos; (ii) poderemos pagar mais do que o valor real em uma aquisição; (iii) poderemos ter dificuldade em assimilar as tecnologias ou produtos adquiridos às nossas linhas de produtos ou serviços, não conseguindo manter padrões, controles, procedimentos e políticas uniformes; (iv) o relacionamento com nossos atuais e novos colaboradores, clientes e distribuidores poderá ficar prejudicado; (v) o processo de investigação de compra legal e financeira pode não identificar problemas técnicos, tais como questões ligadas à qualidade de produto ou estrutura dos produtos da empresa adquirida ou questões jurídicas relacionadas às empresas ou ativos que adquirimos que podem prejudicar nosso negócio; (vi) poderemos enfrentar contingências no que diz respeito à responsabilidade por produto, propriedade intelectual, divulgações financeiras e práticas contábeis ou controles internos; (vii) a aquisição pode acarretar processos movidos por funcionários demitidos ou terceiros; (viii) o processo de aquisição pode sofrer contratempos, e a atenção de nossa administração pode ser desviada para questões ligadas à transição ou à integração; e (ix) podemos não ser capazes de obter, em tempo hábil, autorizações necessárias nos termos da legislação vigente que disciplinem a defesa da concorrência, afetando nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Não temos como assegurar que nossas futuras aquisições trarão os benefícios esperados e permanecemos, portanto, sujeitos aos riscos acima descritos, os quais podem impactar adversamente nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Nossos concorrentes incluem fornecedores de aplicativos comerciais de mercado (tais como ERP, CRM e BI), produtos de colaboração e produtos de inteligência comercial e empresas que se dedicam a iniciativas em software de fonte aberta, nas quais os concorrentes podem fornecer software e propriedade intelectual sem pagamento de licença, bem como empresas que se dedicam a atividades de consultoria e outsourcing

A recente tendência de atividades de consultoria e *outsourcing* por fornecedores externos não relacionados ao desenvolvedor de um produto, novos métodos de distribuição como canais eletrônicos, oportunidades apresentadas pela *Internet* e de comércio eletrônico poderão acarretar o aumento da concorrência aos nossos produtos por meio do ingresso no mercado de integradores de sistemas, empresas de consultoria, empresas de telecomunicações, fornecedores de *hardware* e demais prestadores de serviço de tecnologia da informação. Iniciativas em *software* de fonte aberta, nas quais os concorrentes podem fornecer *software* e propriedade intelectual sem pagamento de licença, podem também afetar o modelo de licenciamento de nossos produtos e afetar adversamente nossa receita. Adicionalmente, a distribuição de aplicativos por intermédio de prestadores de serviço relacionados poderá, em curto espaço de tempo, pressionar uma redução do preço de nossos produtos, ou afetar adversamente nossas vendas. Caso estas tendências sejam confirmadas e não sejamos capazes de fornecer aos nossos clientes processos, condições ou preços similares, podemos enfrentar dificuldade na retenção de nossos atuais clientes e na conquista de novos clientes, o que afetaria adversamente nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Adicionalmente, acreditamos ser possível o fortalecimento de alguns concorrentes em nosso setor de atuação em decorrência de fusões e aquisições envolvendo usuários de nossos produtos, bem como nossos concorrentes, ou em decorrência de alianças estratégicas entre nossos concorrentes e empresas que atualmente não atuam em nosso setor. Em resposta à concorrência, às fusões nos setores em que atuamos e às conjunturas econômicas adversas, fomos obrigados, no passado, e poderemos ser obrigados, no futuro, a conceder descontos ou outros abatimentos no preço a nossos clientes, ou ainda modificar nossos modelos de cobrança, o que poderá afetar de modo adverso nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Podemos não ser capazes de impedir terceiros de fazerem uso indevido de nossa propriedade intelectual, o que poderia prejudicar nosso negócio e posição competitiva

Contamos com uma combinação de proteções à propriedade intelectual e ou industrial, tais como, os direitos autorais, marcas registradas, patentes, assim como acordos de confidencialidade, proibição de realização de engenharia reversa (*reverse engineering*) e cópias não autorizadas. Celebramos também compromissos contratuais para proteção de nossas informações, códigos-fonte, códigos-objeto, produtos e serviços. Entretanto, formas de apropriação indevida de nossas propriedades intelectuais ou industriais poderão permitir que nossos produtos sejam utilizados sem que recebamos o devido pagamento dos direitos relacionados, o que poderá afetar adversamente nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Adicionalmente, as providências que tomamos para proteger nossas propriedades intelectuais ou industriais poderão ser insuficientes para impedir a apropriação indevida e poderemos, periodicamente, ter que proteger nossa propriedade intelectual ou industrial por meio de processos judiciais e/ou administrativos. Tais processos podem trazer custos substanciais e desvio de recursos e de atenção de nosso corpo administrativo e tecnológico, o que poderá afetar adversamente nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Caso nossos clientes percam a confiança na segurança dos dados transferidos eletronicamente, nossas receitas decorrentes de atividades de outsourcing poderão ser afetadas adversamente

A manutenção da segurança dos dados transferidos eletronicamente é considerada de alta relevância para nossos clientes de serviços de *outsourcing*. As tentativas por parte de programadores experientes ou *hackers* de invadir a segurança de redes de clientes ou a segurança de sites da *Internet* para apropriarem-se indevidamente de informações confidenciais constituem, atualmente, fenômeno amplamente difundido no setor que afeta computadores e redes, atingindo a todas as plataformas. A percepção de vulnerabilidades por alguns de nossos clientes em relação a nossos produtos ou da *Internet* de modo geral, pode levá-los a reduzir ou postergar a aquisição de nossos produtos, especialmente aqueles relacionados a nossos serviços de *outsourcing*. Nossos clientes poderão também destinar parte dos recursos que seriam investidos em tecnologia de informação de gestão empresarial integrada, priorizando o incremento da segurança de suas redes de computadores, o que poderá resultar no adiamento ou até mesmo no cancelamento de investimentos em nossos produtos, impactando adversamente nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Caso se considere que nossos produtos infringem direitos de propriedade intelectual ou industrial de terceiros, nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa poderão ser adversamente afetados

Não obstante acreditarmos que nossos produtos e serviços não infringem direitos de propriedade intelectual ou industrial de terceiros, estamos sujeitos ao risco de proposição de ações judiciais contra nós que tenham por base alegações de infração de direito de propriedade intelectual ou industrial de terceiros. Acreditamos que o risco de propositura destas ações aumenta à medida que aumenta o número de aplicações de nossos produtos, haja vista o aumento do número de patentes e modelos de utilidade registrados por empresas de tecnologia recentemente. A simples propositura de uma ação dessa natureza contra nós poderá afetar negativamente nossa imagem e a demanda por nossos produtos, afetando adversamente nosso negócio e nosso resultado operacional e financeiro. A propositura de uma ação desse tipo poderá, ainda, demandar atenção de nosso corpo administrativo, bem como implicar custos relevantes para nossa defesa, o que também poderá afetar de modo adverso e relevante nosso negócio e nosso resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Adicionalmente, nossas licenças padrão estabelecem a obrigação de indenizarmos nossos clientes por eventuais despesas que estes venham a incorrer em decorrência de ações judiciais que tenham por objeto a alegação de violação de direito de propriedade intelectual relacionadas ao uso de nossos produtos.

Por fim, caso sejamos considerados culpados pela infração de direitos de propriedade intelectual ou industrial de terceiros, poderemos ser forçados a revisar, completa ou parcialmente, o produto que infrinja referida propriedade intelectual ou industrial e/ou pagar quantias substanciais a título de indenização, royalties ou licenciamento do uso da patente ou do modelo de utilidade em questão, o que poderá igualmente afetar adversamente nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Dependemos fortemente de sistemas de gerenciamento de informação para operar nosso negócio

Nossas operações, baseadas em parcerias com especialistas em desenvolvimento e distribuição dependem da funcionalidade, disponibilidade, integridade e estabilidade operacional de todos os sistemas de gerenciamento de informações e suas capacidades de atender as necessidades de cada parceiro de negócio, o que abrange nossa sede, as FDIS, as FDES e subsidiárias.

Ao longo dos últimos anos, fizemos melhorias e implementamos novos sistemas, além de investimentos em atualizações e novos equipamentos de tecnologia da informação. Se estes ou quaisquer outros sistemas e *softwares* não funcionarem de maneira eficaz, isso poderá afetar negativamente a disponibilidade e precisão de nosso processamento de transações, contabilização e geração de relatórios comerciais e financeiros, bem como nossa capacidade de gerenciar nosso negócio. Para gerenciar o crescimento previsto de nossas operações, necessitamos de uma política constante de aperfeiçoamento de nossos sistemas operacionais e financeiros, processamento de transações, ferramentas utilizadas para desenvolvimento, suporte, manutenção, expedição, procedimentos e controles, e para tanto, poderemos incorrer em despesas adicionais substanciais ou problemas de integração, o que poderia prejudicar nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Nossas medidas de segurança de tecnologia poderão ser violadas ou comprometidas e poderemos sofrer indisponibilidades imprevistas em nossos sistemas de tecnologia

Recorremos as melhores tecnologias de segurança disponíveis, como: a criptografia, tecnologia de autenticação e *firewalls* para proporcionar segurança a informações confidenciais transmitidas via *Internet*. Qualquer pessoa capaz de elidir nossas medidas de segurança poderia apropriar-se indevidamente de informações estratégicas sobre novos produtos e tecnologias ou provocar interrupções em nossos serviços ou operações. Vírus de computador e programas de *software* que desabilitam ou prejudicam computadores são distribuídos diariamente e espalham-se rapidamente pela *Internet*. Vírus de computador poderiam ser introduzidos em nossos sistemas ou nos sistemas de nossos clientes ou fornecedores, causando perturbações em nossa rede de sistemas ou tornando-a inacessível a clientes e fornecedores. Nossas medidas de segurança podem ser inadequadas para impedir violações de segurança e a divulgação de informações estratégicas sobre novos produtos e tecnologias e, caso não consigamos impedi-las, nosso negócio poderá ser prejudicado. Adicionalmente, poderemos ser obrigados a efetuar investimentos significativos para nos proteger da ameaça de quebras de segurança e minimizar os problemas causados por estas violações, bem como por qualquer indisponibilidade imprevista em nossos sistemas internos de tecnologia, o que impactaria adversamente nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Podemos enfrentar dificuldades no que diz respeito à expansão de nossas atividades em alguns mercados onde atuamos, especialmente os internacionais

Nossos produtos e serviços são atualmente comercializados no Brasil, Argentina, Chile, Colômbia, México e Estados Unidos. Em 2005, nossas receitas advindas do exterior totalizaram R$1,6 milhão, representando aproximadamente 1,0% de nossas receitas totais durante aquele ano. Nossa estratégia de crescimento inclui a expansão de nossas atividades nesses e outros mercados internacionais. A expansão de nossas atividades internacionais, especialmente em países onde ainda não possuímos nenhum tipo de atuação, acarretará dificuldades relacionadas a estes mercados, tais como: (i) mudanças regulatórias imprevistas; (ii) incapacidade de atrair pessoal e gerir operações no exterior; (iii) mudança da legislação local; (iv) mudanças das políticas e regras comerciais e de investimento; (v) dificuldades no registro e proteção de marcas e *softwares*; e (vi) barreiras culturais e de idioma. Caso não sejamos aptos a superar uma ou mais dessas dificuldades, nossa estratégia de expansão internacional poderá não ser implementada, no todo ou em parte, impactando negativamente nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Decisões adversas em processos judiciais ou administrativos podem nos afetar adversamente

Em 31 de março de 2006 e em 31 de dezembro de 2005, as contingências decorrentes de processos judiciais e administrativos nos quais figurávamos como parte, somavam R$15,5 milhões, dos quais R$6,5 milhões encontravam-se provisionados.

O cálculo dos valores a serem provisionados é feito com base na opinião de nossa assessoria jurídica e pode não refletir o valor efetivamente envolvido na disputa, de modo que eventuais condenações poderão acarretar custos superiores à quantia por nós provisionada para uma determinada disputa. Caso o valor total das provisões por nós constituídas não seja suficiente para fazer frente às contingências que se tornem exigíveis, incorreremos em custos maiores do que os previstos, os quais, caso sejam significativos, poderão afetar negativamente nosso resultado operacional e financeiro. Para mais informações sobre nossos principais processos judiciais civis, trabalhistas, ambientais e fiscais vide Seção "Negócios da Companhia - Contingências Judiciais e Administrativas" deste Prospecto.

Atualmente contamos com um único datacenter e interrupções ou falhas em nossos sistemas de comunicação e tecnologia de informação poderiam afetar adversamente nossas operações, prejudicando nossa reputação e afetando adversamente nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa

Atualmente, contamos com um único *datacenter* que não conta com redundância total em tempo real. Além disso, nosso planejamento para recuperação de desastres não pode prever a ocorrência de todos os eventos possíveis. Assim, qualquer ocorrência de desastre envolvendo nosso *datacenter* poderia afetar nosso negócio de forma adversa e nossa atual cobertura de seguro por desastres pode não ser suficiente para cobrir todos nossos sinistros.

As falhas nos sistemas impedem temporariamente a comunicação e a troca de informações com nossos clientes, FDIS, FDES e subsidiárias. Podemos nos deparar com um aumento de risco de falha no sistema provocado por defeitos de *hardware* e *software* à medida que expandimos nossa rede com nova tecnologia que poderá ser vulnerável a dano, demora ou interrupção decorrentes de erro humano, desastres naturais, queda de energia, falhas nas telecomunicações, invasões, sabotagem, atos de vandalismo e eventos similares.

Qualquer falha em nossos sistemas que venha a causar uma interrupção nos serviços ou diminuir a resposta de nossa rede aos nossos clientes poderia afetar nossa reputação e nosso nome, provocar a insatisfação de nossos clientes, levar ao cancelamento dos serviços e nos expor a risco de prejuízos ou processos judiciais. As providências que tomamos e que precisamos tomar para aumentar a segurança e a redundância de nossos sistemas são dispendiosas em termos de tempo e dinheiro e podem não apresentar êxito na redução da freqüência ou duração da interrupção não programada de nossos sistemas, sendo que isso poderia ter um efeito adverso e significativo em nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

A indisponibilidade dos serviços prestados pela Datasul Processamento de Dados ("DPD") pode afetar adversamente nossos serviços de outsourcing, prejudicando a reputação deste serviço, afetando adversamente nosso negócio, nosso resultado operacional e financeiro e nosso fluxo de caixa

Podemos sofrer falhas em nossos sistemas operacionais, no *software* de acesso remoto ou nos links de comunicação aos serviços de *outsourcing,* que podem gerar demora ou impedir temporariamente o acesso de nossos clientes aos serviços de *outsourcing* prestados pela DPD.

Qualquer falha que venha a causar uma interrupção nos serviços de *outsourcing* ou diminuir o tempo de resposta de nossa rede aos nossos clientes poderá afetar nossa reputação, provocar a insatisfação de nossos clientes, levar ao cancelamento dos serviços e nos expor a riscos e prejuízos ou processos judiciais. Além disso, nosso planejamento para recuperação de desastres não pode prever a ocorrência de todos os eventos possíveis. Assim, a ocorrência de desastres envolvendo nosso *datacenter* poderá afetar nosso negócio de forma adversa e nossa atual cobertura de seguro por desastres pode não ser suficiente para cobrir todos nossos sinistros.

Não possuímos seguros que cubram a totalidade dos riscos inerentes a nosso negócio. A ocorrência de qualquer dano não coberto poderá afetar adversamente nosso desempenho financeiro futuro

Não possuímos cobertura de seguro que cubra a totalidade dos riscos inerentes a nosso negócio, principalmente para responsabilidades decorrentes de erro, falha ou defeito de produtos ou serviços. Desse modo, qualquer interrupção contínua nos negócios poderá afetar negativamente nosso desempenho financeiro futuro.

Parte de nossos processos relevantes é executado diretamente por nossas FDIS e FDES. Uma eventual desestruturação na gestão destes processos poderá afetar adversamente nosssas atividades ou causar a perda de nossa certificação ISO 9001

Nosso sistema de gestão de qualidade está certificado pela norma ISO 9001 há mais de dez anos, o que atesta a qualidade e eficiência de nossos serviços, softwares e processos. A manutenção deste certificado é importante para nossa eficiência operacional e imagem no mercado, pois vários concorrentes também a possuem. Como parte de nossos processos relevantes é executado diretamente por nossas FDIS e FDES, uma eventual desestruturação na gestão destes processos poderá causar a perda de nossa certificação ISO 9001 e resultar em uma desvantagem competitiva em relação a nossos concorrentes, impactando adversamente nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

Parte dos serviços de nossa contabilidade e outros serviços administrativos são terceirizados e, como resultado, temos um controle limitado sobre os métodos e o tempo necessários à preparação dessas informações

Atualmente, nós, nossas controladas e algumas de nossas FDIS e FDES terceirizamos a um único prestador nossos serviços de natureza financeira, contábil e fiscal, prestador esse que se utiliza dos sistemas de informações que são por nós fornecidos e monitorados. Dessa forma, não temos controle direto sobre o desempenho diário destas atividades e nós podemos não ser capazes de detectar tempestivamente imprecisões ou problemas nessas informações, ou mesmo não detectá-las. Adicionalmente, interrupções na prestação desses serviços por tal prestador ou falhas em sua execução, além de falhas no monitoramento desses serviços ou, ainda, ocorrências que não previmos ou não podemos prever podem prejudicar nossa reputação e afetar adversamente nosso negócio, resultado operacional, financeiro e fluxo de caixa além de gerar danos ou mesmo a interrupção na entrega dos serviços.

RISCOS RELACIONADOS ÀS NOSSAS AÇÕES

O preço de mercado de nossas Ações poderá ser extremamente volátil

O preço de negociação de nossas Ações refletirá determinadas expectativas sobre nosso desempenho e crescimento futuros, particularmente em bases trimestrais. Nossas receitas podem variar, em alguns casos significativamente, de um trimestre para outro, causando variações significativas em nosso resultado operacional e financeiro e em nossas taxas de crescimento quando comparadas com períodos anteriores. Qualquer redução de nossas receitas ou lucros em comparação com nossas projeções, ou projeções elaboradas por analistas de mercado poderão ter um efeito adverso imediato e relevante no preço de negociação de nossas Ações. Adicionalmente, os preços das ações de diversas empresas do setor de *software* no mercado internacional sofreram grandes variações que normalmente não estavam diretamente relacionadas ao desempenho individual dessas empresas.

O preço de negociação de nossas Ações poderá variar significativamente em razão de diversos fatores, incluindo: (i) a divulgação de novos produtos ou atualizações de produtos por nós ou por nossos concorrentes; (ii) inovações tecnológicas por nós ou nossos concorrentes; (iii) variações trimestrais nos resultados operacionais de nossos concorrentes; (iv) alterações em nossas receitas e em nossa taxa de crescimento de receitas em bases consolidadas ou para regiões específicas, unidades de negócio, produtos específicos ou categorias de produtos; (v) especulações na imprensa ou comunidade financeira; (vi) condições gerais de mercado relacionadas à industria em que atuamos; e (vii) anúncio e realização de operações de aquisição e outras operações significativas envolvendo nossa Companhia ou nossos concorrentes.

Diversos desses fatores estão fora de nosso controle. No passado, companhias que sofreram grande variação no preço de negociação de suas ações foram envolvidas em litígios e investigações, principalmente nos Estados Unidos. O nosso envolvimento em litígios e investigações dessa natureza, independente do mérito da disputa, podem resultar em custos substanciais e demandar a atenção e dedicação de nossos administradores.

Os investidores podem não conseguir vender as nossas Ações pelo preço ou no momento desejado, pois é possível que não haja mercado ativo ou líquido para as nossas Ações

Atualmente não existe mercado para nossas Ações. Solicitamos o registro das nossas Ações junto à BOVESPA. Não podemos prever, no entanto, se um mercado de negociação líquido e ativo ou qualquer tipo de mercado será desenvolvido ou poderá sustentar-se para as nossas Ações. O preço da oferta inicial das nossas Ações será determinado mediante um procedimento de *Bookbuilding* e poderá não ser indicativo dos preços que prevalecerão no mercado de negociação depois desta Oferta.

Os titulares das nossas Ações poderão não receber dividendos

De acordo com a Lei de Sociedades por Ações e com o nosso Estatuto Social, precisamos pagar dividendos aos nossos acionistas no valor de pelo menos 25% do nosso lucro líquido anual, conforme determinado e ajustado. Esses ajustes do lucro líquido para os fins de cálculo da base dos dividendos incluem contribuições a diversas reservas que efetivamente reduzem o valor disponível para o pagamento de dividendos. A despeito da exigência do dividendo obrigatório, podemos optar por não pagar dividendos aos nossos acionistas em qualquer exercício fiscal, se o nosso conselho de administração determinar que essas distribuições não seriam aconselháveis em vista de nossa condição financeira. Além disso, nossa Assembléia de Acionistas pode mudar a nossa política de dividendos a qualquer momento. Para mais informações sobre dividendos, vide Seção "Dividendos" deste Prospecto.

Vendas substanciais das nossas Ações depois da Oferta poderão causar uma redução no preço de nossas Ações

De acordo com as regras do Novo Mercado, o acionista controlador e os administradores de companhia listada no Novo Mercado não podem vender e/ou ofertar à venda ações de emissão de referida companhia, ou derivativos lastreados nessas ações, durante os primeiros seis meses subseqüentes à primeira distribuição primária pública de ações da companhia, após a assinatura do Contrato do Novo Mercado. Após o período inicial de seis meses, o acionista controlador e administradores não podem vender ou ofertar mais do que 40% de suas ações ordinárias, ou derivativos lastreados em ações de emissão da companhia de que eram titulares, imediatamente após a efetivação da distribuição anteriormente mencionada, por seis meses adicionais (*lock-up*).

Adicionalmente, nós, as Franquias, os Acionistas e o Acionista Vendedor e nossos diretores e conselheiros, nos comprometemos, observadas algumas exceções, a celebrar acordos de "*lock-up*", por meio dos quais ações, opções ou bônus de subscrição para compra de ações, ou quaisquer títulos ou valores mobiliários conversíveis em nossas ações ou permutáveis por nossas ações de titularidade da Companhia, do Acionista Vendedor e de nossos diretores e conselheiros não serão emitidas ou transferidas por 180 dias contados da data deste Prospecto Definitivo. Após o término do período de *lock-up*, todas as ações sujeitas a tais acordos de *lock-up* poderão ficar disponíveis para venda no mercado. A ocorrência de vendas, ou uma percepção de possibilidade de ocorrência de vendas, de um número substancial de nossas Ações poderia afetar adversamente o valor de mercado das mesmas.

Podemos precisar de recursos adicionais no futuro, os quais podem não estar disponíveis. A captação de recursos adicionais por meio de uma oferta de ações poderá diluir a sua participação acionária em nossa Companhia

É possível que precisemos captar mais recursos por meio da captação pública ou privada de títulos de dívida ou de emissão de ações. A captação de recursos adicionais por meio da emissão de ações poderá diluir a sua participação acionária em nossa Companhia. Além disso, podemos não ter acesso a financiamentos que necessitamos em condições favoráveis ou até mesmo a qualquer financiamento.

Nosso Estatuto Social contém disposições que podem dissuadir nossa aquisição por terceiros e dificultar ou atrasar operações que poderiam ser do interesse dos investidores

Nosso Estatuto Social contém disposição que tem o efeito de evitar a concentração de nossas ações em um grupo pequeno de investidores, de modo a promover uma base acionária mais dispersa. Uma dessas disposições exige que qualquer acionista adquirente (com exceção dos acionistas que o sejam na data de publicação do Anúncio de Início e de outros investidores que se tornem nossos acionistas em certas operações especificadas no nosso Estatuto) que venha a ser titular de direitos de sócio relativos a 15% ou mais do total de ações de emissão da Companhia (excluídas as ações em tesouraria e os acréscimos involuntários de participação acionária especificados no Estatuto), realize, no prazo de 60 dias a contar da data de aquisição ou do evento que resultou na titularidade de ações nessa quantidade, uma oferta pública de aquisição da totalidade de nossas ações, pelo preço estabelecido no nosso Estatuto. Esta disposição pode ter o efeito de dificultar ou impedir tentativas de aquisição da nossa Companhia, e pode desencorajar, atrasar ou impedir a fusão ou aquisição de nossa Companhia, incluindo operações nas quais o investidor poderia receber um prêmio sobre o valor de mercado de suas ações.

Após a Oferta, poderemos não ter mais um acionista controlador ou grupo de controle que detenha mais do que 50% de nossas ações, o que poderá nos deixar susceptíveis a alianças entre acionistas, conflitos entre acionistas e outros eventos decorrentes da ausência de um acionista controlador ou grupo estabelecido de controle

Após a Oferta, acreditamos que não teremos mais um acionista controlador que detenha mais do que 50% de nossas ações. Entretanto, pode ser que se formem alianças ou acordos entre os novos acionistas, o que poderia ter o mesmo efeito de ter um grupo de controle. Caso surja um grupo de controle e este passe a deter o poder decisório da nossa Companhia, poderíamos sofrer mudanças repentinas e inesperadas das nossas políticas corporativas e estratégias, inclusive por meio de mecanismos como a substituição dos nossos administradores. Além disso, pode ser que fiquemos mais vulneráveis a tentativas hostis de aquisição de controle, e a conflitos daí decorrentes. Pode ser também que nos tornemos alvo de investidas por parte de investidores para burlar as disposições do nosso Estatuto que prevêem a realização de oferta pública de aquisição de ações quando da aquisição de mais de 20% do nosso capital social.

Adicionalmente, acionistas da Companhia podem vir a alterar ou excluir estas mesmas disposições de nosso Estatuto Social que prevêem a realização de oferta pública de aquisição de ações por acionista que se torne titular de 15% do nosso capital social e, em seguida, descumprir sua obrigação de realizar uma oferta pública de aquisição de ações na forma exigida por nosso Estatuto Social.

A ausência de um grupo de controle poderá dificultar certos processos de tomada de decisão, pois poderá não ser atingido o quorum mínimo exigido por lei para determinadas deliberações. Caso não tenhamos acionista identificado como controlador, nós e os acionistas minoritários podemos não gozar da mesma proteção conferida pela Lei das Sociedades por Ações contra abusos praticados por outros acionistas, em conseqüência, podemos ter dificuldade em obter a reparação dos danos causados. Qualquer mudança repentina ou inesperada em nossa equipe de administradores, em nossa política empresarial ou direcionamento estratégico, tentativa de aquisição de controle ou qualquer disputa entre acionistas concernentes aos seus respectivos direitos podem afetar adversamente nosso negócio, nosso resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

RISCOS RELACIONADOS AO BRASIL

O Governo Federal exerceu, e continua a exercer, significativa influência sobre a economia brasileira. As condições políticas e econômicas brasileiras podem afetar desfavoravelmente nosso negócio, resultado operacional e financeiro e o fluxo de caixa, bem como o valor de mercado de nossas Ações

A economia brasileira tem sido marcada por freqüentes e, por vezes, significativas intervenções do Governo Federal, que modificam as políticas monetária, de crédito, fiscal e outras para influenciar a economia do Brasil.

As ações do Governo Federal para controlar a inflação e efetuar outras políticas envolveram no passado, dentre outras, controle de salários e preço, desvalorização da moeda, controles no fluxo de capital e determinados limites sobre as mercadorias e serviços importados. Não temos controle sobre quais medidas ou políticas que o Governo Federal poderá adotar no futuro e não podemos prevê-las. Nosso negócio, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa, bem como o valor de mercado de nossas Ações, podem ser adversamente afetados em razão de mudanças na política pública em nível federal, estadual e municipal, referentes a tarifas públicas e controles de câmbio, bem como por outros fatores, tais como:

- variação nas taxas de câmbio;
- controle de câmbio;
- índices de inflação;
- flutuações nas taxas de juros;
- liquidez no mercado doméstico financeiro e de capitais e mercados de empréstimos;
- racionamento de energia elétrica;
- instabilidade de preços;
- eleições para a Presidência da República e Governos Estaduais em 2006;
- política fiscal e regime tributário; e
- medidas de cunho político, social e econômico que ocorram ou possam afetar o Brasil.

Adicionalmente, as eleições presidenciais estão previstas para ocorrer no Brasil em outubro de 2006. O Presidente do Brasil tem poder considerável para determinar as políticas governamentais e atos relativos à economia brasileira e, conseqüentemente, afetar as operações e desempenho financeiro do negócio, como nossa companhia. A corrida para a eleição presidencial poderá resultar em mudanças nas políticas governamentais existentes, e a administração pós-eleição - mesmo se o Presidente Sr. Luiz Inácio Lula da Silva for reeleito - poderá tentar implementar novas políticas. Não podemos prever quais políticas serão adotadas pelo governo brasileiro e se essas políticas afetarão negativamente a economia ou nosso negócio ou desempenho financeiro.

Estes e outros acontecimentos na economia brasileira, as ações do Governo Federal e na política econômica podem afetar adversamente nossos negócios, o resultado de nossas operações e o valor de mercado de nossas Ações.

A inflação e as medidas do Governo Federal para combatê-la podem contribuir para a incerteza econômica no Brasil, afetando desfavoravelmente nosso resultado operacional e o valor de mercado das Ações

Historicamente, o Brasil teve altos índices de inflação. Os índices de inflação foram de 8,7% em 2003, 12,4% em 2004, 1,2% em 2005 e 0,70% no período de três meses findo em 31 de março de 2006, de acordo com o IGP-M. As medidas do Governo Federal para combater a inflação, combinadas com a especulação de futuras políticas de controle inflacionário, contribuíram para a incerteza econômica e aumentaram a volatilidade do mercado de capitais brasileiro. Futuras medidas tomadas pelo Governo Federal, incluindo ajustes na taxa de juros, intervenção no mercado de câmbio e ações para ajustar ou fixar o valor do Real, podem ter um efeito material desfavorável sobre a economia brasileira, nosso negócio e o valor de mercado das Ações.

Caso o Brasil venha a vivenciar uma significativa inflação no futuro, é possível que não sejamos capazes de ajustar as tarifas que cobramos dos nossos clientes para compensar os efeitos da inflação na nossa estrutura de custos, o que poderia aumentar nossos custos e diminuir nossas margens líquidas e operacionais. Pressões inflacionárias também podem afetar nossa habilidade de acessar mercados financeiros estrangeiros e podem levar à políticas de combate inflacionário, que podem prejudicar nosso negócio ou afetar desfavoravelmente o valor de mercado das Ações.

A instabilidade na taxa de câmbio e a desvalorização do Real podem afetar desfavoravelmente nosso resultado operacional e financeiro, bem como o valor de mercado das Ações

A moeda brasileira tem historicamente sofrido freqüentes desvalorizações. No passado, o Governo Federal implementou diversos planos econômicos e fez uso de diferentes políticas cambiais, incluindo desvalorizações repentinas, pequenas desvalorizações periódicas (durante as quais a freqüência dos ajustes variou de diária a mensal), sistemas de câmbio flutuante, controles cambiais e dois mercados de câmbio. As desvalorizações cambiais em períodos de tempo mais recentes resultaram em flutuações significativas nas taxas de câmbio do Real frente ao Dólar em outras moedas. Em 31 de dezembro de 2005, a taxa de câmbio entre o Real e o Dólar era de R$2,34 por US$1,00, o que representa uma valorização do Real de 13,4% desde 31 de dezembro de 2004. Em 31 de março de 2006, a taxa de câmbio entre o Real e o Dólar era de R$2,17 por US$1,00. Não é possível assegurar que a taxa de câmbio entre o Real e o Dólar irá permanecer nos níveis atuais.

As depreciações do Real frente ao Dólar também podem criar pressões inflacionárias adicionais no Brasil que podem afetar negativamente nossa Companhia. As depreciações geralmente dificultam o acesso aos mercados financeiros estrangeiros e podem incitar a intervenção do Governo, inclusive com a adoção de políticas de recessão econômica. Contrariamente, a apreciação do Real em relação ao Dólar pode levar à deterioração da conta corrente e do saldo dos pagamentos do Brasil, bem como impedir o crescimento das exportações. Qualquer situação mencionada acima pode afetar desfavoravelmente nosso negócio, resultado operacional e financeiro, fluxo de caixa e o valor de mercado das nossas Ações.

Mudanças na economia global e outros mercados emergentes podem afetar nosso acesso aos recursos financeiros e diminuir o valor de mercado das Ações

O mercado de títulos e valores mobiliários emitidos por companhias brasileiras é influenciado, em vários graus, pela economia global e condições do mercado, e especialmente pelos países da América Latina e outros mercados emergentes. A reação dos investidores ao desenvolvimento em outros países pode ter um impacto desfavorável no valor de mercado dos títulos e valores mobiliários de companhias brasileiras. Crises em outros países emergentes ou políticas econômicas de outros países, dos Estados Unidos em particular, podem reduzir a demanda do investidor por títulos e valores mobiliários de companhias brasileiras, inclusive pelas Ações. Qualquer dos acontecimentos mencionados acima pode afetar desfavoravelmente o valor de mercado das Ações, e dificultar nossa habilidade de acessar os mercados de capitais e financiar nossas operações no futuro em termos aceitáveis ou não.

Crises políticas recentes no País podem afetar a economia brasileira e o mercado de valores mobiliários de emissores brasileiros

Nos últimos meses, figuras do governo, parlamentares e dirigentes de partidos políticos, notadamente aqueles pertencentes ao partido do atual Presidente da República, têm sido alvo de várias alegações de conduta antiética ou ilegal. Essas acusações, atualmente sob investigação pelo Congresso Brasileiro e pela Polícia Federal, envolvem violações a leis eleitorais e de financiamento de campanhas, influência de dirigentes do governo e parlamentares em troca de apoio político e outros comportamentos supostamente antiéticos ou corruptos. Membros do partido do Presidente, de partidos aliados ao governo e do governo federal já renunciaram ou tiveram seus mandatos cassados, incluindo o ex-chefe da Casa Civil, Sr. José Dirceu, cujo mandato foi cassado, e o Presidente da Câmara dos Deputados, Sr. Severino Cavalcanti, que renunciou. Não temos condições de avaliar o impacto que tais acusações e investigações possam ter sobre a economia brasileira. Os desdobramentos dessa crise poderão afetar adversamente nosso negócio, fluxo de caixa e situação financeira, bem como o impacto no mercado de valores mobiliários de emissores brasileiros, o que poderá afetar negativamente o valor de mercado de nossas Ações.

DESTINAÇÃO DOS RECURSOS

Os recursos líquidos provenientes da Oferta Primária serão de R$142,2 milhões, assumindo o não exercício da Opção de Ações Suplementares, ou R$163,5 milhões, assumindo o exercício integral da Opção de Ações Suplementares, após dedução dos valores de comissões e tributos aplicáveis, mas sem considerar as despesas da Oferta a serem pagas por nós. Alocaremos esses recursos à conta de capital social e pretendemos utilizá-los principalmente para: (i) ampliar nossa rede de distribuição no Brasil e no exterior; (ii) aumentar nossa oferta de produtos, com novos *softwares* e serviços, investindo em pesquisa e desenvolvimento; (iii) pagamento antecipado da totalidade do saldo devedor do Contrato de Repasse de Empréstimo Externo, celebrado com o BankBoston N.A., em 23 de novembro de 2004, com saldo devedor de R$7,3 milhões, em 31 de março de 2006, equivalente a US$3,4 milhões; e (iv) aquisições seletivas de empresas que atuem na mesma área de negócios da Companhia ou em áreas diretamente relacionadas e complementares, no Brasil ou em outros paises da América Latina. Neste momento, não há nenhum processo específico de aquisição em curso, de modo que não podemos prever quando uma aquisição irá ocorrer e quais os valores envolvidos em futuras aquisições. Divulgaremos ao mercado, na forma da legislação aplicável, qualquer aquisição que viermos a realizar. O restante dos recursos será destinado à formação de capital de giro.

A tabela a seguir sintetiza a destinação dos recursos provenientes da Oferta Primária:

Uso dos Recursos da Oferta Primária	**(%) sem considerar as Ações Suplementares**	**(%) considerando as Ações Suplementares**
Ampliar rede de distribuição no Brasil e no exterior	7,00	7,00
Novos *softwares* e serviços	7,00	7,00
Contrato de Repasse de Empréstimo Externo[(1)]	4,25	3,70
Potenciais aquisições	77,00	77,55
Capital de giro	4,75	4,75
Total	**100,00**	**100,00**

[(1)] O saldo devedor de R$7,3 milhões, em 31 de março de 2006, equivalente a aproximadamente US$3,4 milhões. Sobre o principal do empréstimo, em Dólares, incidem encargos de 6,42% ao ano, os quais incluem juros, comissão de repasse e demais encargos aprovados pelo BACEN. A data de vencimento final do contrato é 23 de novembro de 2007.

Não receberemos nenhum recurso proveniente da Oferta Secundária.

Para informações sobre o impacto dos recursos na nossa situação patrimonial, vide tabela da Seção "Capitalização", na coluna "*Ajustado*".

CAPITALIZAÇÃO

A tabela a seguir apresenta nossos montantes de caixa, disponibilidades e aplicações financeiras, endividamento de curto e longo prazo e estrutura de capital para o período de três meses findo em 31 de março de 2006, e ajustado para refletir o aumento de capital relativo à Oferta Primária, considerando-se o Preço de Distribuição de R$18,00. As informações descritas abaixo foram extraídas de nossas informações trimestrais consolidadas, objeto de revisão especial pela Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes para o período de três meses findo em 31 de março de 2006, preparadas de acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil. O investidor deve ler esta tabela em conjunto com as Seções "Informações Financeiras Selecionadas", "Análise e Discussão da Administração sobre a Situação Financeira e o Resultado Operacional" e nossas demonstrações financeiras consolidadas, constantes deste Prospecto.

	Período de Três Meses Findo em 31 de março de 2006	
(em R$ mil, exceto %)	**Real**	**Ajustado** [1]
Disponibilidades e aplicações financeiras	**8.595**	**143.510**
Endividamento de curto prazo		
Denominado em Reais	532	532
Denominado em moeda estrangeira	4.345	-
Total do endividamento de curto prazo	**4.877**	**532**
Endividamento de longo prazo		
Denominado em Reais		-
Denominado em moeda estrangeira	2.907	-
Total do endividamento de longo prazo	**2.907**	**-**
Patrimônio líquido		
Capital social	20.604	171.301
Reservas de lucros	2.582	2.582
Lucros Acumulados	13.793	13.793
Total do patrimônio líquido	**36.979**	**187.676**
Capitalização total [*]	**44.763**	**188.208**

[1] Sem considerar as Ações Suplementares.
[*] Capitalização total é definida como a somatória do endividamento de curto e longo prazo com o total do patrimônio líquido.

DILUIÇÃO

Em 31 de março de 2006, o valor do nosso patrimônio líquido, calculado a partir de demonstrações financeiras preparadas segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, era de R$37,0 milhões. O valor patrimonial líquido por ação que representa o valor contábil do patrimônio líquido dividido pelo número total das ações por nós emitidas, correspondia, em 31 de março de 2006, a R$1,79.

Considerando a emissão de 8.372.093 Ações, ofertadas pelo Preço de Distribuição de R$18,00, sem considerar o exercício integral da Opção de Ações Suplementares, o valor patrimonial líquido estimado em 31 de março de 2006 seria de R$187,7 milhões, representando R$6,48 por ação. Considerando o preço de R$18,00 por ação, a realização da Oferta representaria, em 31 de março de 2006, um aumento imediato do valor patrimonial contábil por ação correspondente a R$4,69 para os atuais acionistas, representando uma diluição imediata para os novos acionistas de 64,00%.

O quadro a seguir ilustra a diluição por ação.

Preço de Distribuição (por Ação)	R$18,00
Valor patrimonial por ação em 31 de março de 2006	R$1,79
Valor patrimonial por ação após a Oferta	R$6,48
Aumento no valor patrimonial por ação	R$4,69
Diluição por ação para novos acionistas	R$11,52
Percentual de diluição para os novos investidores[1]	64,00%

[1] Calculado por meio de divisão entre a diluição por Ação para novos acionistas e o Preço de Distribuição.

O Preço de Distribuição não guarda relação com o valor patrimonial e foi fixado com base no Procedimento de *Bookbuilding* realizado junto aos Investidores Institucionais.

No contexto da Oferta, sem considerar o exercício integral da Opção de Ações Suplementares, nossos atuais acionistas minoritários sofrerão uma diluição acionária imediata, passando de, aproximadamente, 19,08% para 13,57% de participação em nosso capital total.

A oferta das Ações integrantes da Oferta Secundária pelo Acionista Vendedor não implica alteração do número de ações ordinárias de nossa Companhia, ou na alteração do valor de patrimônio líquido de nossa Companhia, uma vez que os recursos obtidos com a Oferta Secundária serão pagos exclusivamente ao Acionista Vendedor.

Para mais informações sobre nosso patrimônio líquido, veja nota 16 de nossas demonstrações financeiras consolidadas.

Temos um plano de opção de compra de ações e de concessão e ações de nossa emissão aprovado em assembléia geral realizada em 30 de março de 2006. Este plano é administrado por nosso Conselho de Administração, que pode, a seu exclusivo critério, outorgar oções de compra e conceder ações restritas a quaisquer de nossos executivos e profissionais ou de nossas controladas. As opções de compra de ações e as concessões de ações restritas a serem oferecidas nos termos deste plano, representarão, em cada ano, o máximo de 1% do total de ações de nosso capital, até o limite global de 5% do total de nossas ações. Os termos e condições das opções e das ações restritas serão definidos pelo Conselho de Administração no momento da outorga ou concessão. Os acionistas, nos termos do que dispõe o art. 171, § 3°, da Lei das Sociedades por Ações, não terão preferência no exercício da opção de compra de ações ou de ações restritas negociadas. Na data deste Prospecto, não há opções de compra outorgadas ou ações restritas concedidas nos termos do plano.

A emissão de ações adicionais mediante o exercício de opções de compra de ações ou a concessão de ações restritas nos termos do plano resultão em uma diluição adicional para os acionistas existentes.

Segue abaixo descrição das aquisições de nossas ações por nossos administradores e acionistas controladores nos últimos 5 anos:

Em 3 de outubro de 2003, em razão da incorporação da Datasul S.A. pela Neogrid S.A., o capital social da Datasul S.A., foi aumentado para manter a participação original dos acionistas da Datasul S.A. Referido aumento foi de R$17.254.298,00 mediante a emissão de 17.254.298 ações, sendo 17.008.749 ações ordinárias e 245.549 ações preferenciais. Do total de ações emitidas, (i) a M. Abuhab Participações subscreveu 10.053.870 ações ordinárias e a totalidade das ações preferenciais, ao preço de R$1,00 por ação; e (ii) a JS Participações subscreveu 1.425.332 ações ordinárias ao preço de R$1,00 por ação ordinária.

Em 4 de agosto de 2004, a Datasul cancelou e reduziu seu capital social em 6.617.945 ações ordinárias de sua emissão detidas pela Mabjos e substituiu tais ações por 6.617.945 novas ações ordinárias, sendo 5.810.647 atribuídas à M. Abuhab Participações e 807.298 à JS Participações ao preço de emissão R$1,00 por ação ordinária.

Finalmente, em 31 de janeiro de 2005, o capital social da Datasul foi aumentado em R$1.280,00, com a emissão de 1000 novas ações preferenciais classe "A", sem valor nominal, pelo preço de R$1,28. Do total de ações, 200 foram subscritas pelo Sr. Miguel Abuhab, 160 pelo Sr. Jorge Steffens, 160 pelo Sr. Paulo Sérgio Caputo e 160 pelo Sr. Renato Friedrich. Adicionalmente, outras 129 ações preferenciais foram subscritas e integralizadas por administrador que não está mais na Companhia e que as cedeu para nosso atual administrador Edimilson Corrêa.

DIVIDENDOS E JUROS SOBRE O CAPITAL PRÓPRIO

A Lei das Sociedades por Ações e nosso Estatuto Social estabelecem o pagamento de dividendo mínimo obrigatório a nossos acionistas (a não ser que a distribuição do dividendo mínimo obrigatório seja suspensa, caso nosso Conselho de Administração informe à assembléia geral que a distribuição é incompatível com a nossa condição financeira). O dividendo mínimo obrigatório é equivalente a um percentual mínimo de nosso lucro líquido do exercício social anterior, ajustado conforme a Lei das Sociedades por Ações. Nosso Estatuto Social determina que esse percentual mínimo é de 25% do montante de lucro líquido apurado em nossas demonstrações financeiras não-consolidadas, ajustado de acordo com o artigo 202 da Lei das Sociedades por Ações. Vide Seção "Composição do Capital Social – Alocação do Lucro Líquido e Distribuição de Dividendos" para mais informações relativas ao cálculo do montante disponível para ser distribuído a nossos acionistas. O dividendo mínimo obrigatório pode ser pago na forma de dividendos ou de juros sobre o capital próprio, cujo valor líquido do imposto de renda retido na fonte pode ser imputado como parte do valor do dividendo mínimo obrigatório e pode ser considerado como despesa dedutível para fins de imposto de renda de pessoa jurídica e contribuição social sobre o lucro líquido.

A tabela a seguir apresenta os valores de dividendos declarados e juros sobre o capital próprio para os períodos indicados, os quais não necessariamente correspondem a efetivo desembolso de caixa, por conta de compensação com créditos dos acionistas em determinados exercícios.

	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de				
(em R$ mil)	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**
Dividendos declarados	162	1.447	9.849	21.170	6.341
Dividendos pagos	162	447	5.909	23.140	8.819
Juros sobre capital próprio declarados	-	-	-	-	2.375
Juros sobre capital próprio pagos	-	-	-	-	-

Nós pretendemos pagar dividendos e/ou juros sobre o capital próprio líquidos de imposto de renda no montante de no mínimo 25% de nosso lucro líquido para cada exercício social, conforme este possa ser ajustado em determinadas circunstâncias de acordo com a Lei das Sociedades por Ações. No entanto, nosso Conselho de Administração pode alterar esta política de pagamento de dividendos a qualquer momento, por maioria de votos simples, e nós não podemos assegurar que realizaremos pagamentos de dividendos ou juros sobre o capital próprio no futuro.

Embora seja nossa intenção aplicar esta política de dividendos, o acionista deve observar que a declaração anual de dividendos, incluindo dividendos adicionais à distribuição obrigatória, exige aprovação em Assembléia Geral de Acionistas por maioria de votos de acionistas detentores de nossas ações ordinárias e irá depender de diversos fatores. Dentre estes fatores estão nossos resultados operacionais, condição financeira, necessidades de caixa, perspectivas futuras e outros fatores que nossos acionistas julguem relevantes. Em razão de nosso planejamento tributário, no futuro poderemos estabelecer que será benéfico o pagamento de juros sobre o capital próprio.

INFORMAÇÕES SOBRE TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS EMITIDOS

GERAL

Anteriormente à presente Oferta não emitimos de forma pública quaisquer títulos ou valores mobiliários, nem tampouco realizamos oferta pública para aquisição de títulos ou valores mobiliários de outra companhia. Não havia mercado de bolsa ou de balcão organizado para as nossas ações previamente à presente Oferta.

O principal mercado de negociação de nossas Ações será a BOVESPA. Nossas Ações serão negociadas na BOVESPA sob o código "DSUL3". Em 30 de maio de 2006, por meio do Ofício CVM/SEP/RIC/n° 020/2006, a CVM concedeu o nosso registro de companhia aberta sob o número 02009-5.

Em 28 de abril de 2006, celebramos com a BOVESPA, o Contrato de Participação no Novo Mercado, o qual entrará em vigência na data de publicação do Anúncio de Início da Oferta, por meio do qual concordamos em cumprir com requisitos diferenciados de governança corporativa e divulgação de informações ao mercado estabelecidos pela BOVESPA, a fim de nos qualificar para listagem em um segmento diferenciado de negociação de nossas Ações, conhecido como Novo Mercado ("Contrato de Participação no Novo Mercado").

NOVO MERCADO

Nossas Ações serão admitidas à negociação no Novo Mercado da BOVESPA a partir do dia seguinte à data da publicação do Anúncio de Início da Oferta.

Introdução

Em dezembro de 2000, a BOVESPA deu início ao funcionamento de um segmento especial de negociação de ações denominado Novo Mercado. Esse novo segmento tem como propósito atrair companhias abertas dispostas a fornecer informações ao mercado e aos seus acionistas a respeito de seus negócios, adicionais ao que é exigido pela legislação, e que se comprometam a adotar práticas de governança corporativa, tais como práticas diferenciadas de administração, transparência e proteção aos acionistas minoritários.

As companhias que ingressam no Novo Mercado submetem-se, voluntariamente, a determinadas regras mais rígidas do que as presentes na legislação brasileira, obrigando-se, por exemplo, a (i) emitir apenas ações ordinárias, (ii) manter, no mínimo, 25% de ações do capital da Companhia em circulação, (iii) detalhar e incluir informações adicionais nas informações trimestrais e (iv) disponibilizar as demonstrações financeiras anuais no idioma inglês e com base em princípios de contabilidade internacionalmente aceitos. A adesão ao Novo Mercado se dá por meio da assinatura de um contrato entre a companhia, seus administradores e acionistas controladores e a BOVESPA, além da adaptação do estatuto social da companhia para as regras contidas no Regulamento do Novo Mercado.

Ao assinar o contrato, as companhias devem adotar as normas e práticas do Novo Mercado. As regras impostas pelo Novo Mercado visam a conceder transparência com relação às atividades e situação econômica das companhias ao mercado, bem como maiores poderes para os acionistas minoritários de participação na administração das companhias, entre outros direitos. As principais regras relativas ao Novo Mercado, às quais nossa Companhia também está sujeita, encontram-se sucintamente descritas a seguir.

Em decorrência da edição da Resolução do CMN 2829 que estabeleceu novas regras de aplicação dos recursos das entidades fechadas de previdência privada, ações de emissão de companhias que adotam práticas diferenciadas de governança corporativa, tais como aquelas cujos valores mobiliários são admitidos a negociação no segmento especial Novo Mercado ou cuja classificação de listagem seja de Nível 1 ou Nível 2 de acordo com a regulamentação emitida pela BOVESPA podem ter maior participação na carteira de investimento de tais fundos de pensão. Assim, as ações de companhias que adotam práticas de governança corporativa passaram a ser, desde a edição da Resolução CMN 2829 e posteriores alterações, um investimento importante e atraente para as entidades fechadas de previdência privada, que são grandes investidores do mercado de capitais brasileiro. Este fato poderá impulsionar o desenvolvimento do Novo Mercado, beneficiando as companhias cujos valores mobiliários são ali negociados, inclusive a nossa Companhia.

Autorização para Negociação no Novo Mercado

Primeiramente, a companhia que tenha intenção de listar seus valores mobiliários no Novo Mercado deve obter e manter atualizado seu registro de companhia aberta junto à CVM. Além disso, a companhia deve, entre outras condições, firmar Contrato de Participação no Novo Mercado e adaptar seu estatuto social às cláusulas mínimas exigidas pela BOVESPA. Com relação à estrutura do capital social, deve ser dividido exclusivamente em ações ordinárias e uma parcela mínima de ações, representando 25% do capital social, deve ser mantida em circulação pela companhia. Existe, ainda, uma vedação à manutenção em circulação de partes beneficiárias pelas companhias listadas no Novo Mercado.

Conselho de Administração

O conselho de administração de companhias autorizadas a terem suas ações negociadas no Novo Mercado deve ser composto por no mínimo cinco membros, eleitos pela assembléia geral, com mandato unificado de, no máximo, dois anos, sendo permitida a reeleição. No mínimo, 20% dos conselheiros deverão ser conselheiros independentes, sendo considerado como independente aquele que (i) não tiver qualquer vínculo com a companhia, exceto participação no capital social; (ii) não for acionista controlador, cônjuge ou parente até segundo grau do acionista controlador, não for e não tiver sido nos últimos três anos vinculado a sociedade ou entidade relacionada ao acionista controlador (excluem-se desta restrição pessoas vinculadas a instituições de ensino e/ou pesquisa); (iii) não tiver sido nos últimos três anos empregado ou diretor da companhia, do acionista controlador ou de sociedade controlada pela companhia; (iv) não for fornecedor ou comprador, direto ou indireto, de serviços ou produtos da companhia, em magnitude que implique perda de independência; (v) não for funcionário ou administrador de sociedade ou entidade que esteja oferecendo ou demandando serviços e/ou produtos à companhia; (vi) não for cônjuge ou parente até segundo grau de algum administrador da companhia; ou (vii) não receber outra remuneração da companhia além da de conselheiro (excluem-se desta restrição proventos em dinheiro oriundos de eventual participação no capital). Todos os novos membros do conselho de administração e da diretoria devem subscrever um Termo de Anuência dos Administradores, condicionando a posse nos respectivos cargos à assinatura desse documento. Por meio do Termo de Anuência os novos administradores da companhia responsabilizam-se pessoalmente a agir em conformidade com o Contrato de Participação no Novo Mercado, com o Regulamento da Câmara de Arbitragem do Mercado e com o Regulamento do Novo Mercado.

Outras Características do Novo Mercado

Dentre as outras características do Novo Mercado, destacamos: (i) a obrigação de realizar ofertas públicas de aquisição de ações sob determinadas circunstâncias, como, por exemplo, a saída do Novo Mercado; (ii) realizar suas ofertas de distribuição de ações sempre de modo a favorecer a dispersão acionária; (iii) o direito de venda conjunta dos acionistas em relação à venda do controle das companhias listadas no Novo Mercado; (iv) obrigações de informações não financeiras a cada trimestre, como, por exemplo, o número de ações detidas pelos administradores da companhia e o número de ações em circulação; (v) maior divulgação de operações com partes relacionadas; e (vi) submissão de todos os acionistas da companhia ao Regulamento da Câmara de Arbitragem do Mercado para a resolução de conflitos societários entre os acionistas, os administradores da companhia e a própria companhia. Para mais informações sobre o Novo Mercado, vide Seção "Práticas de Governança Corporativa".

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS E INFORMAÇÕES OPERACIONAIS SELECIONADAS

Apresentamos a seguir um resumo dos nossos dados financeiros para cada um dos períodos indicados. As informações financeiras selecionadas e apresentadas abaixo devem ser lidas em conjunto com as demonstrações contábeis consolidadas e respectivas notas explicativas, incluídas neste Prospecto, e com as informações fornecidas na Seção "Análise e Discussão da Administração sobre a Situação Financeira e os Resultados Operacionais".

As informações financeiras relativas aos exercícios findos em 31 de dezembro de 2003, 2004 e 2005, foram extraídas de nossas demonstrações financeiras consolidadas, elaboradas de acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, auditadas pela Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes, incluídas no presente Prospecto. As informações financeiras relativas aos períodos de três meses findos em 31 de março de 2005 e 2006, foram extraídas das nossas informações trimestrais, objeto de revisão especial pela Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes, incluídas neste Prospecto, as quais, de acordo com a nossa administração, refletem a correta apresentação de nosso resultado nesses períodos.

Para os fins da realização da presente Oferta, para o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005, foi elaborada uma demonstração financeira especial que contém informações relativas aos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2005, 2004 e 2003, incluindo notas explicativas e parecer dos auditores independentes relativos a esses três exercícios sociais.

Nossas demonstrações do resultado para os exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2004 e 2003 foram reclassificadas para melhor comparabilidade entre os exercícios apresentados, conforme explicação constante da nota explicativa 2 – "Apresentação das Demonstrações Financeiras" das demonstrações financeiras relativas ao social encerrado em 31 de dezembro de 2005.

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO

(em R$ mil, exceto %)	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de 2003	2004	(%)	2005	(%)	Período de Três Meses Findo em 31 de março de 2005	2006	(%)
Receita operacional								
Licença de uso	24.899	28.496	14,4	37.069	30,1	7.749	9.271	19,6
Manutenção	90.214	108.743	20,5	125.275	15,2	28.390	31.031	9,3
Taxa de franquia	6.971	5.199	(25,4)	6.499	25,0	1.367	2.167	58,5
Outros serviços	7.326	7.045	(3,8)	13.549	92,3	3.187	3.871	21,5
Total da receita operacional	**129.410**	**149.483**	**15,5**	**182.392**	**22,0**	**40.693**	**46.340**	**13,9**
Dedução da receita operacional								
Cancelamento de serviços e Vendas	(5.383)	(9.606)	78,5	(10.967)	14,2	(1.359)	(2.291)	68,6
Impostos sobre serviços e vendas	(8.031)	(15.453)	92,4	(10.668)	(31,0)	(2.375)	(2.827)	19,0
Total da dedução da receita operacional	**(13.414)**	**(25.059)**	**86,8**	**(21.635)**	**(13,7)**	**(3.734)**	**(5.118)**	**37,1**
Receita líquida de serviços e Vendas	**115.996**	**124.424**	**7,3**	**160.757**	**29,2**	**36.959**	**41.222**	**11,5**
Custos das licenças de uso	(9.221)	(10.449)	13,3	(12.713)	21,7	(3.298)	(3.681)	11,6
Custo da manutenção	(28.424)	(28.908)	1,7	(37.802)	30,8	(8.503)	(8.420)	(1,0)
Custo da taxa de franquia	(669)	(1.949)	191,3	(1.992)	2,2	(632)	(438)	(30,7)
Custo de outros serviços	(4.990)	(4.667)	(6,5)	(7.410)	58,8	(1.354)	(2.928)	116,2
Total do custo da operação	**(43.304)**	**(45.973)**	**6,2**	**(59.917)**	**30,3**	**(13.787)**	**(15.467)**	**12,2**
Lucro bruto	**72.692**	**78.451**	**7,9**	**100.840**	**28,5**	**23.172**	**25.755**	**11,1**
Despesas operacionais								
Pesquisa e desenvolvimento	(16.520)	(13.008)	(21,3)	(21.696)	66,8	(4.632)	(5.177)	11,8
Despesa de propaganda e marketing	(6.782)	(8.010)	18,1	(7.879)	(1,6)	(1.718)	(1.945)	13,2
Despesas com vendas	(811)	(1.693)	108,8	(4.524)	167,2	(271)	(1.084)	300,0
Comissões	(5.959)	(6.886)	15,6	(12.455)	80,9	(2.289)	(1.633)	(28,7)
Despesas gerais e administrativas	(13.403)	(14.389)	7,4	(15.410)	7,1	(3.552)	(3.150)	(11,3)
Participação dos empregados nos resultados	(2.819)	(2.518)	(10,7)	(2.149)	(14,7)	(1.139)	(1.764)	54,9
Amortização de ágio de aquisição	(1.159)	(2.212)	90,9	(5.234)	136,6	(1.308)	(1.319)	0,8
Depreciação e amortização	(1.014)	(894)	(11,8)	(1.023)	14,4	(254)	(298)	17,3
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(1.439)	(805)	(44,1)	(179)	(77,8)	(192)	101	(152,6)
Provisão para contingências	(468)	(2.235)	377,6	(1.938)	(13,3)	(32)	(154)	381,3
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(4.021)	(154)	(96,2)	97	(163,0)	(7)	(433)	6.085,7
Total das despesas operacionais	**(54.395)**	**(52.804)**	**(2,9)**	**(72.390)**	**37,1**	**(15.394)**	**(16.856)**	**9,5**
Lucro operacional antes dos resultados financeiros	**18.297**	**25.647**	**40,2**	**28.450**	**10,9**	**7.778**	**8.899**	**14,4**
Receitas financeiras	2.637	8.541	223,9	5.520	(35,4)	1.311	1.321	0,8
Despesas financeiras	(3.436)	(3.915)	13,9	(4.669)	19,3	(1.530)	(892)	(41,7)
Lucro operacional	17.498	30.273	73,0	29.301	(3,2)	7.559	9.328	23,4
Resultado não operacional	(2.565)	(281)	(89,0)	(18)	(93,6)	(101)	213	(310,9)
Resultado antes dos impostos e participação dos acionistas minoritários	**14.933**	**29.992**	**100,8**	**29.283**	**(2,4)**	**7.458**	**9.541**	**27,9**
Imposto de renda e contribuição social.								
Corrente	(3.976)	(4.582)	15,2	(10.258)	123,9	(1.862)	(3.215)	72,7
Diferido	5.325	(3.973)	(174,6)	1.093	(127,5)	(599)	(185)	(69,1)
Participação dos minoritários	413	(18)	(104,4)	(5)	(72,2)	(8)	10	(225,0)
Lucro líquido	**16.695**	**21.419**	**28,3**	**20.113**	**(6,1)**	**4.989**	**6.151**	**23,3**

BALANÇO PATRIMONIAL

	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de					Período de Três Meses Findo em 31 de março de		
(em R$ mil, exceto %)	2003	2004	(%)	2005	(%)	2005	2006	(%)
Ativo								
Circulante								
Caixa e bancos	1.302	2.300	76,7	636	(72,3)	1.751	1.004	(42,7)
Aplicações financeiras	13.778	6.433	(53,3)	7.520	16,9	6.443	7.591	17,8
Contas a receber de clientes	23.195	24.340	4,9	31.673	30,1	23.897	28.856	20,8
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(2.108)	(2.523)	19,7	(2.038)	(19,2)	(2.545)	(1.861)	(26,9)
Impostos a recuperar	1.350	1.895	40,4	1.950	2,9	2.150	1.899	(11,7)
Impostos diferidos	7.575	4.031	(46,8)	5.212	29,3	3.499	4.990	42,6
Outros	2.401	775	(67,7)	2.717	250,6	374	2.437	551,6
Total do circulante	**47.493**	**37.251**	**(21,6)**	**47.670**	**28,0**	**35.569**	**44.916**	**26,3**
Realizável a longo prazo								
Contratos de mútuo	3.402	3.568	4,9	4.435	24,3	3.718	4	(99,9)
Impostos diferidos	3.422	2.992	(12,6)	2.905	(2,9)	2.822	2.942	4,3
Depósitos judiciais	1.805	1.069	(40,8)	1.757	64,4	1.359	1.920	41,3
Outros	530	-	(100,0)	331	-	301	441	46,5
Total do realizável a longo prazo	**9.159**	**7.629**	**(16,7)**	**9.428**	**23,6**	**8.200**	**5.307**	**(35,3)**
Permanente								
Investimentos	20	20	-	231	1.055,0	20	220	1.000,0
Imobilizado	5.730	7.478	30,5	9.793	31,0	7.405	7.970	7,6
Diferido	213	23.903	11.122,1	18.838	(21,2)	22.690	17.648	(22,2)
Total do permanente	**5.963**	**31.401**	**426,6**	**28.862**	**(8,1)**	**30.115**	**25.838**	**(14,2)**
Total do ativo	**62.615**	**76.281**	**21,8**	**85.960**	**12,7**	**73.884**	**76.061**	**2,9**
Passivo								
Circulante								
Fornecedores	8.308	10.824	30,3	8.476	(21,7)	8.497	6.741	(20,7)
Empréstimos e financiamentos	-	5.317	-	5.236	(1,5)	4.888	4.877	(0,2)
Impostos e taxas a recolher	892	1.233	38,2	3.710	200,9	1.994	2.958	48,3
Salários, encargos sociais e provisão para participação nos resultados	3.016	3.158	4,7	2.978	(5,7)	2.495	3.323	33,2
Obrigações por aquisição de direitos sobre produtos	1.799	1.183	(34,2)	995	(15,9)	732	502	(31,4)
Dividendos e juros capital próprio a pagar	4.941	2.971	(39,9)	2.510	(15,5)	5.409	168	(96,9)
Provisão para comissões de vendas	1.806	1.682	(6,9)	4.236	151,8	1.625	2.919	79,6
Provisão repasse FDES	1.751	1.967	12,3	4.289	118,0	2.062	3.746	81,7
Provisão para fundo desenvolvimento e marketing	1.535	492	(67,9)	2.244	356,1	874	2.659	204,2
Outros valores a pagar	3.246	4.686	44,4	1.411	(69,9)	3.656	1.625	(55,6)
Total do circulante	**27.294**	**33.513**	**22,8**	**36.085**	**7,7**	**32.232**	**29.518**	**(8,4)**
Exigível a longo prazo								
Empréstimos e financiamentos	-	10.190	-	4.360	(57,2)	9.352	2.907	(68,9)
Provisão para contingências	4.030	4.658	15,6	6.467	38,8	4.799	6.526	36,0
Obrigações por aquisição de investimentos e produtos	712	-	(100,0)	-	-	-	-	-
Outros valores a pagar	1.907	488	(74,4)	214	(56,1)	284	94	(66,9)
Total do Exigível a Longo Prazo	**6.649**	**15.336**	**130,7**	**11.041**	**(28,0)**	**14.435**	**9.527**	**(34,0)**
Resultados de exercícios futuros								
Lucro não realizado na venda de controlada	1.507	-	(100,0)	-	-	-	-	-
Participação dos acionistas minoritários	28	46	64,3	49	6,5	60	37	(38,3)
Patrimônio líquido								
Capital social	20.602	20.602	-	20.604	-	20.603	20.604	-
Reserva legal	333	1.403	321,3	2.409	71,7	1.578	2.582	63,6
Lucros acumulados	6.202	5.381	(13,2)	15.772	193,1	4.976	13.793	177,2
Total do patrimônio líquido	**27.137**	**27.386**	**0,9**	**38.785**	**41,6**	**27.157**	**36.979**	**36,2**
Total do passivo e patrimônio líquido	**62.615**	**76.281**	**21,8**	**85.960**	**12,7**	**73.884**	**76.061**	**2,9**

OUTRAS INFORMAÇÕES FINANCEIRAS

A tabela abaixo apresenta a reconciliação entre o lucro líquido do exercício e nosso EBITDA nos períodos indicados.

	EBITDA							
	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de					Período de Três Meses Findo em 31 de março de		
(em R$ mil, exceto %)	**2003**	**2004**	(%)	**2005**	(%)	**2005**	**2006**	(%)
Receita Líquida de Vendas.....	115.996	124.424	7,3	160.757	29,2	36.959	41.222	11,5
Lucro Líquido.....	16.695	21.419	28,3	20.113	(6,1)	4.989	6.151	23,3
(+) Resultado Financeiro.....	799	(4.626)	(679,0)	(851)	(81,6)	219	(429)	(295,9)
(+) Provisão para IR e CS	(1.349)	8.555	(734,2)	9.165	7,1	2.461	3.400	38,2
(+) Depreciações e amortizações	3.480	4.089	17,5	7.623	86,4	1.832	2.024	10,5
(+) Resultado não operacional e participação dos acionistas minoritários	2.152	299	(86,1)	23	(92,3)	109	(223)	(304,6)
EBITDA(*)	21.777	29.736	36,5	36.073	21,3	9.610	10.923	13,7
Margem EBITDA(**).....	**18,8%**	**23,9%**	27,1	22,4%	**(6,3)**	**26,0%**	**26,5%**	1,9

(*) EBITDA, conforme requerido no Ofício Circular CVM nº 1/2005, é definido pela Companhia como o lucro antes das despesas financeiras líquidas, do imposto de renda, da contribuição social, da depreciação, da amortização e do resultado não operacional.
(**) Margem EBITDA é calculado pela divisão do EBITDA pela Receita Líquida de Vendas.

INFORMAÇÕES OPERACIONAIS SELECIONADAS

	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de		
	2003	**2004**	**2005**
Número total de clientes[1] ativos (unidade).....	1.858	2.100	2.256
Empresas de Pequeno Porte (10 a 99 empregados) (%).....	ND	ND	28,2%
Empresas de Médio Porte (100 a 499 empregados) (%).....	ND	ND	44,8%
Empresas de Grande Porte (mais de 500 empregados) (%)	ND	ND	27,0%
Número de usuários[2] contratados pelos clientes.....	155.000	173.000	213.000
Número de módulos contratados pelos clientes	58.000	68.000	73.000
Número de contratos de licenças de uso de *softwares* próprios comercializados	1.435	1.543	1.639
Número de contratos de licenças de uso de *softwares* de terceiros comercializados.....	1.402	1.461	1.538
Número de *softwares* novos desenvolvidos.....	11	15	34
Valor médio da receita operacional líquida de manutenção anual por cliente (em R$ mil).....	44,4	43,8	49,1

(1) Clientes: São empresas que celebraram com nossa Companhia um contrato de licença de uso e de manutenção ou um contrato de prestação de serviços.
(2) Usuários: É o número de acessos concorrentes aos nossos *softwares* contratados por nossos clientes, que podem realizar seus empregados.

ANÁLISE E DISCUSSÃO DA ADMINISTRAÇÃO SOBRE A SITUAÇÃO FINANCEIRA E OS RESULTADOS OPERACIONAIS

A análise e discussão da administração sobre a situação financeira e os resultados operacionais devem ser lidas em conjunto com as nossas demonstrações financeiras consolidadas auditadas para os exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2003, 2004 e 2005, e com as nossas informações financeiras consolidadas não auditadas e objeto de revisão especial dos períodos de três meses findos em 31 de março de 2005 e 2006, e suas respectivas notas explicativas incluídas nesse Prospecto, bem como com as informações financeiras e operacionais apresentadas na Seção "Demonstrações Financeiras e Informações Operacionais Selecionadas". As demonstrações financeiras constantes deste Prospecto foram elaboradas de acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil.

Os resultados de todas as nossas subsidiárias são consolidados nas demonstrações financeiras de forma integral. A participação dos acionistas minoritários em nossas subsidiárias foi excluída do resultado do exercício, sendo consignada em conta específica.

Na análise e discussão abaixo, as referências a aumentos ou diminuições em todos os períodos são feitas por comparação com o período anterior correspondente, exceto se o contexto indicar de outra forma. A análise e discussão a seguir contém declarações sobre estimativas futuras que envolvem riscos e incertezas. Nossos resultados reais podem diferir significativamente daqueles indicados em tais declarações em função de uma série de fatores, incluindo, sem limitação, fatores mencionados neste Prospecto, preponderantemente aqueles indicados nas Seções "Considerações sobre Estimativas e Declarações Futuras" e "Fatores de Risco".

VISÃO GERAL

Somos uma empresa brasileira, de capital nacional, pioneira no desenvolvimento e comercialização de soluções integradas de *softwares*, com 28 anos de presença no mercado. Desde nossa fundação em 1978, desenvolvemos, licenciamos e prestamos serviços de implantação, integração, manutenção, customização, organização de processos e consultoria em soluções de gestão e relacionamento empresarial integrado. Nossas soluções automatizam e gerenciam processos críticos de nossos clientes, tais como: finanças, recursos humanos, logística, manufatura e relacionamento com clientes e fornecedores, dentre outros. Dessa maneira, nossas soluções contribuem para a redução dos custos, aumento de produtividade e competitividade de nossos clientes, suportando-os também nos processos de tomada de decisão e na administração do fluxo e da qualidade de informações, permitindo a operação de seus negócios com maior eficiência.

Nosso modelo de negócio prioriza o alinhamento de interesses e o compartilhamento de riscos de seus integrantes e é estruturado em um sistema de franquias, composto por nossa Companhia e suas subsidiárias, por FDES e FDIS, que, em conjunto, formam o *Network* Datasul. Nesse modelo, nossa Companhia é responsável pelo planejamento, uso, controle e orientação de estratégias de mercado, *softwares* e serviços, tecnologias, marketing, vendas e gestão geral da estrutura do *Network* Datasul. Celebramos diretamente com os nossos clientes contratos de licença de uso e de manutenção de nossos *softwares*. Com as FDES e FDIS possuímos contratos que prevêem, dentre outros termos e condições, obrigações de exclusividade, confidencialidade e não concorrência para conosco. Por meio desses contratos, as FDES são responsáveis, principalmente, pelo desenvolvimento de *softwares* (cujos direitos sobre a propriedade intelectual são de nossa titularidade), manutenção, suporte técnico e prestação de serviços de consultoria e customizações. As FDIS, por sua vez, são responsáveis pela identificação e qualificação de potenciais clientes, vendas de *softwares,* serviços de implantação, serviços de customização de *softwares* e consultoria, além do relacionamento pós-venda.

Atualmente, contamos com uma rede de 35 FDIS, sendo 29 nos principais estados brasileiros e seis distribuídas entre a Argentina, Chile, Colômbia e México. Adicionalmente, possuímos 11 FDES, sendo oito localizadas no Brasil e três no exterior (Argentina, Colômbia e Chile), objetivando principalmente customizar e adaptar nossos *softwares* à legislação e padrões econômicos específicos do local onde encontram-se nossos clientes. Possuímos ainda, no exterior, uma filial na Argentina e subsidiárias localizadas nos Estados Unidos da América e México, cujos objetivos são similares aos das FDIS. O *Network* Datasul também atende clientes no Paraguai, Uruguai e Canadá. Na data deste Prospecto, o *Network* Datasul contava com aproximadamente 2.200 profissionais no Brasil e no exterior, sendo 115 em nossa Companhia, 70 em nossas subsidiárias e 680 e 1.330, contratados direta ou indiretamente, pelas FDES e FDIS, respectivamente.

Prestamos serviços para aproximadamente 2,3 mil clientes ativos, que totalizam mais de 213,0 mil usuários, sendo 44,8% de Empresas de Médio Porte e 27,0% de Empresas de Grande Porte, distribuídos nos mais importantes setores da economia, principalmente no setor industrial, que responde por mais de 68,6% da nossa receita operacional líquida. As Empresas de Grande Porte, Empresas de Médio Porte e empreas que atuam no setor industrial são, em geral, as que mais investem em *softwares* de gestão empresarial integrada no Brasil, segundo dados da IDC de 2006. Nossa receita operacional líquida recorrente de manutenção anual média por cliente foi de aproximadamente R$49,1 mil, com uma média de 94 usuários por cliente em 2005.

Informações Gerais sobre Operações que Impactam em nossas Demonstrações Financeiras

Em julho de 2003, constituímos uma nova companhia denominada NeoGrid Infortmática Ltda., para atuar na área de *software* de colaboração empresarial. Alienamos a NeoGrid Informática Ltda. em setembro de 2003 para a M. Abuhab Participações. Em outubro de 2003, fomos incorporados pela NeoGrid S.A. (nossa controlada que detinha a participação direta no capital da Neogrid Informática Ltda.), para permitir o aproveitamento fiscal do ágio formado nos investimentos feitos pela Datasul S.A. na Neogrid S.A. e o aproveitamento de seus prejuízos fiscais e base negativa de CSLL. Com a incorporação, a NeoGrid S.A. adotou a denominação de Datasul S.A., dando continuidade às nossas operações.

Ainda em 2003 alienamos para M. Abuhab Participações, nossa área de *softwares* voltados para o setor de saúde.

Em julho de 2004, a Mabjos Participações Ltda. ("Mabjos"), sociedade controlada por nossos acionistas M. Abuhab Participações e JS Participações, adquiriu a totalidade da participação detida em nosso capital pelos Fundos de *Private Equity*, passando a deter, conjuntamente, 32,12% de nosso capital social. Em agosto de 2004, incorporamos a Mabjos e emitimos ações ordinárias de nosso capital social para os acionistas da Mabjos, em número proporcional ao da participação que estes antes detinham em tal empresa.

As operações mencionadas acima impactaram nosso resultado causando um aumento de R$6,9 milhões em 2003, representado pelo reconhecimento de benefício fiscal sobre o prejuízo fiscal e base negativa de contribuição social e ágio reconhecidos pela NeoGrid S.A., a qual incorporou a Companhia naquele exercício; reduziram nosso resultado em 2004 em R$1,4 milhão por conta da realização do benefício fiscal citado anteriormente e reduziram nosso resultado em 2005 em R$3,4 milhões pela amortização de ágio pago pela Mabjos, incorporada em 2004.

Acontecimentos Recentes Relevantes

Em 25 de abril de 2006, como parte da renegociação de determinadas condições dos contratos de Franquia celebrados com as Franquias Acionistas, as Franquias Acionistas adquiriram em conjunto 4% de nosso capital social total de nossos acionistas M. Abuhab Participações, JS Participações, Paulo Sérgio Caputo e Renato Friedrich proporcionalmete à participação de cada um em nosso capital social. Em decorrência da aquisição dessas ações, as Franquias Acionistas celebraram um acordo de acionistas com o Acionista Vendedor, em 25 de abril de 2006, pelo qual ficou estipulado que as Franquias Acionistas deverão, em qualquer Assembléia Geral de Acionistas da Companhia, especialmente nas Assembléias Gerais que tratarem da presente Oferta, acompanhar o voto do Acionista Vendedor ("Acordo de Acionistas Franquias"). O Acordo de Acionistas Franquias permanecerá vigente até 1 dia após a publicação do Anúncio de Encerramento da Oferta ou em caso de cancelamento da Oferta.

Informações Gerais sobre as Demonstrações Financeiras e Balanços Patrimoniais

Para os fins da realização da presente Oferta, para o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005, foi elaborada uma demonstração financeira especial que contém informações relativas aos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2005, 2004 e 2003, incluindo notas explicativas e parecer dos auditores independentes relativos a esses três exercícios sociais.

Nossas demonstrações do resultado para os exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2004 e 2003 foram reclassificadas para melhor comparabilidade entre os exercícios apresentados, conforme explicação constante da nota explicativa 2 – "Apresentação das Demonstrações Financeiras" das demonstrações financeiras relativas ao social encerrado em 31 de dezembro de 2005.

Conjuntura Macroeconômica Brasileira

Por conduzirmos a maior parte de nossas atividades no Brasil, nossos resultados operacionais e condição financeira são impactados diretamente pelas condições econômicas do País, especialmente por suas taxas de crescimento, índices de inflação, taxas de juros, variações cambiais e políticas tributárias. Ademais, a demanda por serviços de tecnologia em geral é afetada pelo desempenho da economia brasileira de um modo geral.

Nossos custos tendem a aumentar com a inflação brasileira, o que pode afetar adversamente nossas margens e receitas. Nossos níveis de atividade também são diretamente impactados pelas taxas de crescimento do País, e mais fortemente pelas variações ocorridas nos segmentos econômicos em que atuamos.

Nos últimos três anos, o ambiente econômico brasileiro tem sido caracterizado por períodos de baixo crescimento econômico ou sem qualquer crescimento. O desempenho da economia brasileira é refletido no poder aquisitivo de nossos clientes, influenciando, portanto, a demanda por produtos e serviços de tecnologia.

Desde a posse do atual governo em janeiro de 2003, a economia brasileira vem apresentando um maior grau de estabilidade e de maneira geral, dando continuidade à política macroeconômica do governo anterior, priorizando a responsabilidade fiscal. Em conseqüência disso, a confiança dos investidores foi recuperada em 2003 e o Real valorizou-se em 22,3% em relação ao Dólar, tendo fechado em R$2,8892 para US$1,00 em 31 de dezembro de 2003. A inflação anual em 2003, medida pelo IPCA, foi de 9,3%. A economia brasileira mostrou sinais de recuperação em 2003, tendo o PIB crescido em termos reais 0,5% no ano. O Banco Central reduziu a taxa de juros sete vezes ao longo do ano de 2003.

Em 2004, a economia brasileira mostrou importantes melhorias em seus principais indicadores. O PIB cresceu em 4,9%, a taxa média de desemprego caiu de 12,3% para 11,5% nas principais regiões metropolitanas do País, de acordo com as estimativas de desemprego publicadas pelo IBGE. O Brasil registrou um superávit primário nas contas públicas (antes do pagamento de suas dívidas) de 4,61%, o que foi acima da meta de 4,25% do PIB estabelecida pelo Fundo Monetário Internacional como parte de seu acordo de empréstimo então em vigor com o Brasil naquele período. Durante 2004, o Brasil teve um superávit comercial de US$34,4 bilhões, seu mais alto superávit comercial de todos os tempos. A inflação, conforme medida pelo IPCA, foi de 7,6% em 2004.

Em 2004, o Real valorizou-se em 8,1% em comparação ao Dólar. Entretanto, o aumento das atividades econômicas causou alguma preocupação com relação à inflação, o que resultou na manutenção em níveis elevados da taxa de juros pelo governo. Adicionalmente, a carga tributária aumentou de 35,1% em 2003 para 36,8% em 2004 do PIB brasileiro, de acordo com a estimativa da Associação Brasileira dos Secretários de Finanças das Capitais.

O ano de 2005 foi marcado pelas denúncias de corrupção contra integrantes do governo e deputados federais da base de sustentação do atual presidente e pelo esforço do Banco Central em atingir a meta de inflação de 5,1% no ano, o que resultou na manutenção em níveis elevados da taxa de juros. Porém, com o desaquecimento da economia, a partir de novembro o governo começou a reduzir a taxa básica de juros de modo a incentivar a retomada do crescimento econômico. Em 31 de dezembro de 2005, a taxa básica de juros definida pelo Banco Central era 18,0% ao ano.

Em 2005, o Real valorizou-se em 11,8% em comparação ao Dólar. Apesar dessa valorização, o Brasil teve um superávit comercial de US$47,7 bilhões, seu mais alto superávit comercial de todos os tempos. Foi registrado um crescimento de 2,3% do PIB no ano de 2005. Conforme medida pelo IPCA, a inflação foi de 5,7% em 2005.

Adicionalmente, a carga tributária aumentou de 36,8% em 2004 para 37,8% em 2005 do PIB brasileiro, de acordo com a estimativa do Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário. O aumento da carga tributária e a alta taxa de juros são dois fatores que adversamente afetam o setor de *software*, dado que eles diminuem o poder de compra e investimento das empresas brasileiras.

A tabela a seguir mostra certos dados macroeconômicos para os períodos indicados a seguir:

	Exercícios Sociais Encerrados em 31 de dezembro de		
	2003	**2004**	**2005**
Crescimento real do PIB	0,5%	4,9%	2,3%
Inflação (IGP-M)[1]	8,7%	12,4%	1,2%
Inflação (IPCA)[2]	9,3%	7,6%	5,7%
CDI[3]	16,8%	17,5%	19%
Valorização do real face ao dólar	22,3%	8,1%	11,8%
Taxa de câmbio do fim do período US$1,00	R$2,889	R$2,654	R$2,341
Taxa de câmbio média - US$1,00[4]	R$3,071	R$2,926	R$2,433

Fontes: FGV/SP, Banco Central e *Bloomberg*.

[1] A Inflação (IGP-M) é o índice geral de preço do mercado medido pela FGV/SP.

[2] A Inflação (IPCA) é um índice de preços ao consumidor medido pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

[3] A taxa CDI é a média das taxas dos depósitos interfinanceiros praticadas durante o dia no Brasil (acumulada para o mês do fim do período, atualizada).

[4] Média das taxas de câmbio do último dia de cada mês durante o período.

Efeitos da Inflação, Taxa de Juros e Variação Cambial em nossos Resultados

Nossos resultados operacionais e situação financeira são diretamente impactados pela variação dos índices de inflação, uma vez que são fortemente atrelados ao IGP-M e IPCA, que tem servido como bases de reajuste de diversos serviços utilizados, entre eles, a despesa com pessoal (salários, encargos e benefícios), viagens, telecomunicação e aluguel que podem ser elevados de acordo com variações baseadas nesses índices. Porém, seu efeito líquido é amenizado na medida em que as receitas recorrentes, relativas à manutenção, que representaram 68,7% do total das vendas no mesmo exercício social (ou o equivalente a 94,4%, quando comparados com o total dos custos e despesas), são corrigidas contratualmente a cada 12 meses, em geral pelo IGP-M. Igualmente os preços de licenciamento de *softwares* e serviços de implantação e customização têm sido reajustados pelos índices inflacionários, porém sem garantias de que este procedimento possa continuar. Adicionalmente nossos custos operacionais são em grande parte variáveis sobre as diversas linhas de receitas, que compensam em grande parte potenciais impactos negativos sobre nossos resultados.

A variação das taxas de juros no País pode influenciar nossos resultados, na medida em que uma eventual elevação deste índice reflete uma retração ou aquecimento do mercado no que diz respeito aos investimentos.

Possuímos contrato de financiamento vinculado à variação do Dólar cujo saldo em 31 de dezembro de 2005 era de US$3,8 milhões. O impacto da flutuação na taxa de câmbio em nossos resultados é parcialmente neutralizado por aplicações financeiras vinculadas ao Dólar e por valores a receber de clientes igualmente vinculados ao Dólar.

DISCUSSÃO DAS PRINCIPAIS PRÁTICAS CONTÁBEIS

Nossas principais práticas contábeis: (i) baseiam-se em estimativas e premissas extraídas de nossas experiências que julgamos razoáveis e importantes; (ii) são fundamentais para retratar nossa condição financeira e resultados operacionais; e (iii) requerem de nossa administração análises, decisões e julgamentos detalhados, subjetivos e complexos, sempre com relação à necessidade de se estimar os efeitos incertos de acontecimentos inerentes a nossa atividade e que dizem respeito ao valor contábil de nossos ativos, passivos e, conseqüentemente, de nossos resultados operacionais. Nossa apresentação financeira seria significativamente afetada caso fossem usadas estimativas diferentes ou fossem alteradas as estimativas utilizadas em resposta a eventos futuros. Para que o leitor possa entender como a administração forma suas opiniões a respeito de eventos futuros, inclusive às variáveis e premissas subjacentes às estimativas, encontra-se a seguir uma breve discussão sobre as nossas principais práticas contábeis.

Receitas e custos. Nossas principais receitas são oriundas de: (i) licença de uso de *softwares* que comercializamos; (ii) taxas de manutenção recorrentes de *softwares;* (iii) taxas de franquia devidas sobre os serviços prestados pelas FDIS e FDES; e (iv) outros serviços, incluindo os de implantação e integração de *softwares*, treinamento, consultoria e *outsourcing*.

Nossos principais custos são em sua maioria variáveis, representados por frações sobre as receitas auferidas, sendo compostos por: (i) custo da licença de uso: (a) valores repassados à Progress, IBM, Microsoft, ou Adobe pelo faturamento de licença de uso e manutenção de aplicativos destas empresas,utilizados no desenvolvimento de nossos *softwares* e na utilização desses, por nossos clientes;(b) serviços prestados por FDES na manutenção dos ambientes de desenvolvimento; (c) custos com a área de operações principalmente salários com encargos sociais e despesas de viagem e amortização de direitos autorais de produtos adquiridos; (ii) custo da manutenção: (x) serviços prestados pelas FDES em base recorrente, no suporte, manutenção e assistência técnica do produto e (y) salários com encargos e despesas de viagem da área de gerencia geral de clientes e amortização de carteira de clientes adquirida; (iii) custo de taxas de franquia: custo da área de gerência geral de serviços como, salários, encargos sociais, despesas de viagem e custo com o SGF (Sistema de Gerenciamento de Franquia); e (iv) custo de outros serviços: (r)custo com consultores técnicos de implantação; (s) aluguel de servidores de datacenter da IBM; (t)*links* de comunicação; (u) e salários com encargos sociais da área da Universidade Corporativa.

Reconhecimento de Receita. Nossas receitas são reconhecidas quando da contratação por nossos clientes e, a devida emissão dos documentos fiscais de *software* e serviços. Mais especificamente o caso de: (i) licença de uso: após formalização do contrato de licença de uso; (ii) manutenção: mensal ou anual, conforme modalidades contratadas pelos clientes; (iii) taxa de franquia: após o envio mensal dos relatórios dos serviços prestados pelas nossas FDES e FDIS; e (iv) outros serviços: os quais são reconhecidos de acordo com a modalidade contratada.

Pesquisa e desenvolvimento. Todos os nossos investimentos com pesquisa e desenvolvimento são tratados como despesas e são representados pelos valores aplicados no desenvolvimento de novas funcionalidades de *softwares* existentes, na pesquisa e desenvolvimento de novos *softwares* e serviços, na capacitação para novos métodos e tecnologias, bem como nas despesas da área de Produtos e Tecnologia. Estes serviços são contratados junto às FDES de acordo com o plano de produto por nós elaborado.

Comissões. A venda de nossos *softwares* é realizada principalmente por meio de FDIS. Sobre as vendas realizadas pagamos comissões às FDIS, conforme estipulado no respectivo contrato de franquia. Esses valores variam de acordo com o tipo dos *softwares*, escala atingida, grau de inovação, níveis de formação e treinamento da base de vendedores e consultores.

Provisão para Contingências. As ações judiciais em que estamos envolvidos surgiram no curso normal de nossas operações e incluem processos de natureza tributária, previdenciária, cível e trabalhista. As ações em curso têm suas evoluções avaliadas mensalmente pela administração com base nos pareceres de advogados externos contratados. Provisões são reconhecidas para perdas prováveis. Seus provisionamentos são alterados sempre que essa avaliação, com base na probabilidade de perda, entender ser necessário.

Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa. Sobre nossas receitas mensais, registramos provisão para créditos de liquidação duvidosa baseada em nosso histórico de perdas dos últimos seis meses. Constituímos essa provisão sobre a totalidade dos valores em aberto, de modo a refletir todas as perdas que poderão ser originadas em seu processo de cobrança. Consideramos como perdas os valores devidos e não pagos há mais de seis meses.

Tributos incidentes sobre a prestação de serviços e vendas. Registramos os valores referentes aos tributos incidentes sobre nossas vendas e prestação de serviços, conforme a seguir discriminados:

- **Programa de Integração Social (PIS) e Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS)**. O PIS e a COFINS são contribuições sociais federais incidentes sobre o faturamento, devendo este ser entendido como a totalidade das receitas auferidas pela pessoa jurídica. Atualmente, existem dois regimes para se calcular o PIS e a COFINS, quais sejam: (i) o regime não-cumulativo, que é aplicável para a maioria das pessoas jurídicas, com algumas exceções, no qual é permitido ao contribuinte proceder à compensação de seus débitos de PIS e COFINS com os créditos de PIS e COFINS pagos por seus fornecedores sobre matérias-primas e determinados insumos por ele utilizados em suas atividades, e ainda relativos a mercadorias por ele adquiridas destinadas à revenda; e (ii) o regime cumulativo, aplicável a algumas pessoas jurídicas (tais como aquelas que apuram o IRPJ pelo lucro presumido, instituições financeiras, dentre outras), regime este pelo qual não é permitida a compensação acima descrita, tendo como contrapartida a aplicação de alíquotas menores para ambos os tributos. No período de fevereiro a dezembro de 2004, em função de estarmos enquadrados na apuração do lucro real, adotamos a sistemática não-cumulativa, cuja alíquota combinada do PIS e da COFINS para nossos *softwares* e serviços passou a ser de 9,25%, ao passo que até 2003 à alíquota era de 4,65%resultante de 3% de COFINS cumulativo e 1,65% de PIS não-cumulativo (PIS não-cumulativo em vigor desde 01/12/2002). A partir de janeiro de 2005, em decorrência do disposto na Lei 11.051 de 29 de dezembro de 2004, as receitas auferidas por empresas de serviços de informática, decorrentes das atividades de desenvolvimento de *software* e o seu licenciamento ou cessão de licença de uso, bem como de análise, programação, instalação, configuração, assessoria, consultoria, suporte técnico e manutenção ou atualização de *software*, passaram a ser novamente tributadas pelo regime cumulativo do PIS e da COFINS, ou seja, à alíquota de 3,65%.

- **Imposto sobre operações relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS)**. O ICMS é um tributo estadual de valor agregado incidente sobre a receita bruta de vendas e serviços em cada etapa da cadeia de produção e comercialização. As alíquotas variam de acordo com o produto a ser comercializado e o Estado da federação no qual o produto é vendido, sendo a alíquota de 17% quando a venda for realizada dentro do Estado de Santa Catarina e quando for para não contribuintes do ICMS de fora do Estado; e 12% quando a venda for realizada para os demais Estados brasileiros, exceto para as regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste e ao Estado do Espírito Santo, onde a alíquota será de 7%. O valor de ICMS incidente sobre nossas operações é relativo a materiais de marketing e treinamento vendidos a clientes e franquias.
- **Imposto sobre Serviços (ISS)**. O ISS é um tributo municipal incidente sobre a prestação de serviços, cuja alíquota pode variar entre 2% e 5%, sendo definida pelo município em que o prestador do serviço estiver localizado ou onde este possuir um estabelecimento prestador de serviços, conforme definido pela respectiva legislação municipal.

O reconhecimento desses tributos está refletido nas demonstrações financeiras na linha "impostos sobre serviços e vendas". Em 2005, os tributos incidentes sobre nossa receita bruta dos serviços representaram 5,8% do total de nossa receita bruta.

DESCRIÇÃO DAS LINHAS DE NOSSA DEMONSTRAÇÃO FINANCEIRA

Receita Bruta de Serviços e Vendas

Nossa receita bruta é composta basicamente de quatro linhas de receita: licenças de uso, manutenção, taxas de franquia e outros serviços, os quais compreendem serviços de implantação e customização de sistemas, serviços de *outsourcing*, educação e treinamento, dentre outros. Tendo em vista que atuamos sobre um modelo de negócios baseado em franquias, as receitas de serviços de implantação e customização e alguns treinamentos prestados aos nossos clientes são reconhecidas diretamente pelas FDES e FDIS.

A tabela a seguir indica nossa receita bruta de serviços e vendas, licença de uso, manutenção, taxa de franquia e outras receitas nos períodos abaixo indicados.

	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de					**Período de Três Meses Findo em 31 de março de**		
(em R$ mil, exceto %)	**2003**	**2004**	(%)	**2005**	(%)	**2005**	**2006**	(%)
Receita Bruta de Serviços e Vendas								
Licenças de Uso	24.899	28.496	14,4	37.069	30,1	7.749	9.271	19,6
Manutenção.....	90.214	108.743	20,5	125.275	15,2	28.390	31.031	9,3
Taxas de Franquia	6.971	5.199	(25,4)	6.499	25,0	1.367	2.167	58,5
Outros Serviços.....	7.326	7.045	(3,8)	13.549	92,3	3.187	3.871	21,5
Total da Receita Bruta de Serviços.....	**129.410**	**149.483**	**15,5**	**182.392**	**22,0**	**40.693**	**46.340**	**13,9**

Licença de Uso

A receita da taxa de licença de uso de *software* tem caráter não recorrente e ocorre após formalização de Contrato de Licença de Uso com um cliente.

Sob essa rubrica também são contabilizados os valores recebidos pela revenda de *software* de terceiros vendidos, isoladamente, os quais representaram em 2005, 4,5% das receitas decorrentes de vendas de licença de uso.

Manutenção

Trata-se de nossa principal linha de receitas. A cobrança da manutenção prestada aos nossos clientes é de natureza recorrente, cuja cobrança mensal inicia-se em até 60 dias após a celebração do contrato de licença de uso e de manutenção. A manutenção contempla o direito a suporte, atualização de versões e evolução tecnológica dos nossos *softwares*. Em geral, o custo de manutenção para nossos clientes durante um ano tem sido nos últimos anos de aproximadamente 30% do valor que ele paga pela licença de uso do respectivo *software*.

Taxa de Franquia

Nossas FDES e FDIS nos pagam um percentual de até 10% sobre os valores recebidos de serviços prestados por elas a nossos clientes, a título de taxa de franquia, por conta da utilização de nossas marcas, metodologias de vendas e serviços, de sistemas comerciais e administrativos, consultorias operacionais e capacitação profissional. No ano de 2005, a receita bruta dos serviços prestados diretamente pelas FDES e FDIS somaram R$110,9 milhões, sendo R$78,0 milhões referentes às FDIS e R$32,9 milhões referentes às FDES.

A tabela abaixo demonstra os valores faturados diretamente por nossas FDES e FDIS nos anos de 2003 a 2005:

Agente do *Network*	**Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de**					**Período de Três Meses Findo em 31 de Março de**		
(Em R$ milhões, exceto %)	**2003**	**2004**	(%)	**2005**	(%)	**2005**	**2006**	(%)
Franquia de Desenvolvimento.....	20,8	25,1	20,7%	32,9	31,1%	6,7	8,1	20,9
Franquia de Distribuição	65,1	74,4	14,3%	78,0	4,8%	15,0	18,8	25,3
Total Geral.....	**85,9**	**99,5**	**15,8%**	**110,9**	**11,5%**	**21,7**	**26,9**	**24,0**

Outros Serviços

São registrados nesta rubrica as receitas decorrentes dos serviços de consultoria de implantação, prestados diretamente por nossa subsidiária DTSL Sistema e Serviços de Informática S.A., serviços de *outsourcing* prestados por nossa subsidiária Datasul Processamento de Dados S.A., educação e treinamento, bem como as verbas recebidas de parceiros em ações de marketing cooperado que são patrocínios recebidos durante a realização de eventos do *Network* Datasul.

DEDUÇÕES DE VENDAS

As deduções de vendas referem-se aos impostos incidentes sobre a prestação de serviços e vendas, conforme descritos acima, quais sejam: PIS, COFINS, ISS e ICMS.

Cancelamento de Serviços e Vendas

Reconhece os valores de notas fiscais emitidas e que precisaram ser canceladas em decorrência de eventuais incorreções no processo de faturamento e renegociações comerciais ou financeiras.

Receita Líquida de Serviços e Vendas

Receita líquida de serviços e de vendas equivale à receita bruta de serviços e de vendas, deduzidos dos impostos incidentes sobre serviços e vendas como PIS, COFINS e, ISS e ICMS, e o cancelamento de serviços e de vendas.

Custo dos Produtos e Serviços

O custo de nossos produtos e serviços incluem custos de:

- *Custo das Licenças de Uso*. Consiste nos custos de licenciamento de *softwares* de terceiros, suporte técnico e manutenção dos ambientes de desenvolvimento, expedição dos *softwares*, amortização de direitos autorais adquiridos de terceiros e custos fixos de nossa área de operações.
- *Custo de Manutenção*. Consiste: (i) no custo com a manutenção de *softwares* de terceiros, incluindo banco de dados; (ii) custos com a subcontratação das FDES para realizarem o serviço de suporte técnico aos clientes e a manutenção dos *softwares*; (iii) amortização da aquisição de carteira de clientes CRM, tida como custo de manutenção; e (iv) custos fixos com a área de gerência geral de clientes.
- *Custo de Taxa de Franquia*. Consistem em: (i) custos com prestação de serviços de terceiros e com a área de Universidade Corporativa no que se refere aos treinamentos gerados para nossas franquias; (ii) custos com a área de gerência geral de serviços e com infra-estrutura necessária para dar suporte as operações administrativas e comerciais do sistema de franquias.
- *Custo de Outros Serviços*. Consistem em: (i) custos para suportar a operação de *outsourcing* como a utilização do banco de dados da Progress, aluguel de serviços, *links* de comunicação e outros serviços de terceiros; (ii) custos com consultores técnicos de implantação; e (iii) custos com estruturação de educação e treinamento de clientes.

Lucro Bruto

O lucro bruto é o resultado da subtração dos custos das licenças de uso, dos custos de manutenção e dos custos de taxa de franquia e outros serviços de nossa receita líquida.

Despesas Operacionais

Nossas despesas operacionais incluem:

- *Despesas com Pesquisa e Desenvolvimento*. Consistem em despesas com pesquisa, desenvolvimento e atualização de *software*, produtos e serviços. Incluem os salários, encargos e despesas da equipe própria de tecnologia e desenvolvimento de produto, bem como os valores despendidos nos desenvolvimentos contratados às FDES.
- *Despesas com Propaganda e Marketing*. Consistem em despesas com propaganda e *marketing* para a divulgação da marca em eventos, mídia, pesquisas mercadológicas, estruturação de ofertas, entre outros, além das despesas com o pessoal de nossa área de *marketing*.
- *Despesas com Vendas*. Consistem em todas as despesas incorridas por nossa Diretoria de Operações (responsável pelos processos de vendas do *Network* Datasul), sendo que, aproximadamente 19% correspondem às despesas com pessoal e aproximadamente 75% correspondem a projetos específicos com o objetivo de incrementar e estruturar nossas vendas.
- *Despesas com Comissões*. Referem-se à provisão calculada sobre as vendas de licença de uso e manutenção, de acordo com as regras de comissionamento contratadas com as FDIS ou parceiros comerciais.

  A efetivação do pagamento das comissões provisionadas se dá contra o efetivo recebimento das faturas que lhes deram origem. Como componentes da sistemática de apuração das comissões devidas às FDIS, incluem-se diversos fatores, tais como: combinação de produtos vendidos, desempenho de vendas, performance operacional, proporção de produtos inovadores e grau de proficiência do quadro profissional das FDIS.

- *Despesas Gerais e Administrativas*. Considera as despesas da estrutura de nossa administração, seja própria ou subcontratada de terceiros. Inclui nossa infraestrutura de comunicação e sistemas, aluguéis e despesas condominiais.
- *Despesas com Participação dos Empregados nos Resultados*. Consistem em despesas relacionadas ao pagamento aos nossos empregados de nosso PPR – Programa de Participação nos Resultados, conforme acordo coletivo registrado junto ao Sindicato dos Empregados em Empresas de Processamento de Dados, Informática e Similares de Joinville e Região.
- *Despesas com Amortização de Ágio de Aquisição*. São registradas sob essa rubrica nossas despesas de amortização dos ágios pagos nos processos de aquisição da MCI Informática Ltda. ("MCI"), ocorrido em 1997, incorporação da MCI em 2002 e, aquisição pela Mabjos Participações Ltda., da participação acionária detida em nossa Companhia pelos Fundos de *Private Equity* em agosto de 2004.
- *Despesas com Depreciação e Amortização*. Essas despesas consistem na depreciação dos bens utilizados nas áreas comerciais e administrativas, calculada pelo método linear com base na vida útil e econômica estimada dos bens, conforme as taxas anuais que levam em consideração a vida útil dos ativos imobilizados.
- *Despesa com Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa*. São apropriadas nesta rubrica as perdas potenciais em contas a receber de clientes. Constituímos provisão sobre a totalidade dos valores em aberto, de modo a refletir todas as perdas que poderão ser originadas em seu processo de cobrança. A base de cálculo da provisão é o valor da fatura, deduzidos os custos e despesas de comissões e repasses vinculados a esses.
- *Provisão para Contingências*. São apropriadas nesta rubrica as perdas prováveis em ações judiciais em que estamos envolvidos. Referem-se a processos de natureza tributária, previdenciária, cível e trabalhista. As ações em curso têm suas evoluções avaliadas mensalmente pela administração com base nos pareceres de advogados externos contratados. Seus provisionamentos são alterados sempre que essa avaliação, com base na probabilidade de perda, entender ser necessário.
- *Outras Receitas Operacionais Líquidas*. São apropriadas nesta rubrica as recuperações de perdas com clientes, os reembolsos de seguros relativo a sinistros e as despesas com envio de documentos a clientes. Também foram lançadas nesta rubrica o total das despesas operacionais de nossas subsidiárias alienadas em 2003, NeoGrid S.A. e Mobipart S.A., não consolidadas.

Lucro operacional antes dos resultados financeiros

O lucro operacional antes dos resultados financeiros consiste no resultado da subtração de todas as despesas operacionais do valor do lucro bruto.

Receitas Financeiras

Nossas receitas financeiras são constituídas principalmente pelos juros recebidos de nossos clientes nos casos de pagamento em mora, rendimento de nossas aplicações financeiras, descontos obtidos e ganhos auferidos por variação cambial.

Despesas Financeiras

Nossas despesas financeiras são constituídas principalmente pelos juros incidentes sobre nossos empréstimos bancários, despesas com CPMF, financiamentos de ativo fixo e abatimentos concedidos aos nossos clientes.

Lucro operacional

Nosso lucro operacional é o resultado obtido a partir do lucro operacional antes dos resultados financeiros, deduzidas as despesas financeiras e acrescidas as receitas financeiras.

Resultado não operacional

Nosso resultado não operacional é o resultado de todas as nossas receitas e despesas não relacionadas às nossas operações, sendo composto basicamente por: amortização de ágios de investimentos alienados e resultado na alienação de investimentos e ativo imobilizado.

Resultado Antes dos Impostos e Participação dos Acionistas Minoritários

Nosso resultado antes dos impostos e participação dos acionistas minoritários é obtido pela soma do lucro operacional e do resultado não operacional.

Imposto de Renda e Contribuição Social

O imposto de renda e a contribuição social são classificados em corrente e diferido.

Corrente

O imposto de renda e a contribuição social correntes representam as despesas incorridas em cada período em função dos resultados efetivamente gerados por nós. É calculado sobre o lucro antes da tributação ajustado por adições e exclusões conforme a legislação fiscal.

Diferido

O imposto de renda e contribuição social diferidos consistem no ajuste realizado na provisão do imposto de renda e contribuição social para refletir diferenças temporárias em nosso resultado, originadas de ajustes realizados em contas de provisão.

Participação de Acionistas Minoritários

Representa segregação da parcela do resultado, das empresas consolidadas, nas quais não detemos 100% das ações ou cotas.

Lucro Líquido do Exercício

Lucro após tributação do imposto de renda e contribuição social.

Lucro por Lote de 1.000 ações

É o lucro líquido do exercício dividido pela quantidade de ações em circulação nas datas de encerramento de cada exercício, multiplicado por mil.

Número de Ações Emitidas no Final do Exercício

Nosso capital social em 31 de dezembro 2005 era representado por 20.603.195 ações, sendo 20.602.195 ações ordinárias nominativas sem valor nominal, e 1.000 ações preferenciais classe "A" nominativas e sem valor nominal.

EBITDA

Conforme requerido no Ofício Circular CVM nº 1/2005, é definido pela Companhia como o lucro antes das despesas financeiras líquidas, do imposto de renda, da contribuição social, da depreciação, da amortização e do resultado não operacional.

EBIT

Conforme requerido no Ofício Circular CVM nº 1/2005, é definido pela Companhia como o lucro antes das despesas financeiras líquidas, do imposto de renda, da contribuição social e do resultado não operacional.

Resultados Operacionais

A tabela a seguir contém determinados itens extraídos de nossas demonstrações de resultado para os períodos indicados.

Demonstrações de Resultado

	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de					Período de Três Meses Findo em 31 de março de		
(em R$ mil, exceto %)	2003	2004	(%)	2005	(%)	2005	2006	(%)
Receita operacional								
Licenças de uso	24.899	28.496	14,4	37.069	30,1	7.749	9.271	19,6
Manutenção	90.214	108.743	20,5	125.275	15,2	28.390	31.031	9,3
Taxa de franquia	6.971	5.199	(25,4)	6.499	25,0	1.367	2.167	58,5
Outras serviços	7.326	7.045	(3,8)	13.549	92,3	3.187	3.871	21,5
Total da receita operacional	**129.410**	**149.483**	**15,5**	**182.392**	**22,0**	**40.693**	**46.340**	**13,9**
Dedução da receita operacional								
Cancelamento de serviços e vendas.	(5.383)	(9.606)	78,5	(10.967)	14,2	(1.359)	(2.291)	68,6
Impostos sobre serviços e vendas.	(8.031)	(15.453)	92,4	(10.668)	(31,0)	(2.375)	(2.827)	19,0
Total da dedução da receita operacional	**(13.414)**	**(25.059)**	**86,8**	**(21.635)**	**(13,7)**	**(3.734)**	**(5.118)**	**37,1**
Receita líquida de serviços e vendas	**115.996**	**124.424**	**7,3**	**160.757**	**29,2**	**36.959**	**41.222**	**11,5**
Custo das licenças de uso	(9.221)	(10.449)	13,3	(12.713)	21,7	(3.298)	(3.681)	11,6
Custo da manutenção	(28.424)	(28.908)	1,7	(37.802)	30,8	(8.503)	(8.420)	(1,0)
Custo da taxa de franquia	(669)	(1.949)	191,3	(1.992)	2,2	(632)	(438)	(30,7)
Custo de outros serviços	(4.990)	(4.667)	(6,5)	(7.410)	58,8	(1.354)	(2.928)	116,2
Total do custo da operação	**(43.304)**	**(45.973)**	**6,2**	**(59.917)**	**30,3**	**(13.787)**	**(15.467)**	**12,2**
Lucro Bruto	**72.692**	**78.451**	**7,9**	**100.840**	**28,5**	**23.172**	**25.755**	**11,1**
Despesas operacionais								
Pesquisa e desenvolvimento	(16.520)	(13.008)	(21,3)	(21.696)	66,8	(4.632)	(5.177)	11,8
Despesa de propaganda e marketing	(6.782)	(8.010)	18,1	(7.879)	(1,6)	(1.718)	(1.945)	13,2
Despesas com vendas	(811)	(1.693)	108,8	(4.524)	167,2	(271)	(1.084)	300,0
Comissões	(5.959)	(6.886)	15,6	(12.455)	80,9	(2.289)	(1.633)	(28,7)
Despesas gerais e administrativas.	(13.403)	(14.389)	7,4	(15.410)	7,1	(3.552)	(3.150)	(11,3)
Participação dos empregados nos resultados	(2.819)	(2.518)	(10,7)	(2.149)	(14,7)	(1.139)	(1.764)	54,9
Amortização de ágio de aquisição	(1.159)	(2.212)	90,9	(5.234)	136,6	(1.308)	(1.319)	0,8
Depreciação e amortização	(1.014)	(894)	(11,8)	(1.023)	14,4	(254)	(298)	17,3
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(1.439)	(805)	(44,1)	(179)	(77,8)	(192)	101	(152,6)
Provisão para contingências	(468)	(2.235)	377,6	(1.938)	(13,3)	(32)	(154)	381,3
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(4.021)	(154)	(96,2)	97	(163,0)	(7)	(433)	6.085,7
Total das despesas operacionais	**(54.395)**	**(52.804)**	**(2,9)**	**(72.390)**	**37,1**	**(15.394)**	**(16.856)**	**9,5**
Lucro operacional antes dos resultados financeiros	**18.297**	**25.647**	**40,2**	**28.450**	**10,9**	**7.778**	**8.899**	**14,4**
Receitas financeiras	2.637	8.541	223,9	5.520	(35,4)	1.311	1.321	0,8
Despesas financeiras	(3.436)	(3.915)	13,9	(4.669)	19,3	(1.530)	(892)	(41,7)
Lucro operacional	**17.498**	**30.273**	**73,0**	**29.301**	**(3,2)**	**7.559**	**9.328**	**23,4**
Resultado não operacional	(2.565)	(281)	(89,0)	(18)	(93,6)	(101)	213	(310,9)
Resultado antes dos impostos e participação dos acionistas minoritários	**14.933**	**29.992**	**100,8**	**29.283**	**(2,4)**	**7.458**	**9.541**	**27,9**
Imposto de renda e contribuição social								
Corrente	(3.976)	(4.582)	15,2	(10.258)	123,9	(1.862)	(3.215)	72,7
Diferido	5.325	(3.973)	(174,6)	1.093	(127,5)	(599)	(185)	(69,1)
Participação dos minoritários	413	(18)	(104,4)	(5)	(72,2)	(8)	10	(225,0)
Lucro líquido	**16.695**	**21.419**	**28,3**	**20.113**	**(6,1)**	**4.989**	**6.151**	**23,3**

	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de					Período de Três Meses Findo em 31 de março de		
(em R$ mil, exceto %)	**2003**	**2004**	(%)	**2005**	(%)	**2005**	**2006**	(%)
EBIT[1]	18.297	25.647	40,2	28.450	10,9	7.778	8.899	14,4
EBITDA[2]	21.777	29.736	36,5	36.073	21,3	9.610	10.923	13,7
Margem EBITDA	**18,8%**	**23,9%**	**27,3%**	**22,4%**	**(6,3)**	**26,0%**	**26,5%**	**1,9**

[1]EBIT, conforme requerido no Ofício Circular CVM nº 1/2005, é definido pela Companhia como o lucro antes das despesas financeiras líquidas, do imposto de renda, da contribuição social e do resultado não operacional.
[2]EBITDA, conforme requerido no Ofício Circular CVM nº 1/2005, é definido pela Companhia como o lucro antes das despesas financeiras líquidas, do imposto de renda, da contribuição social, da depreciação, da amortização e do resultado não operacional.

PERÍODO DE TRÊS MESES FINDO EM 31 DE MARÇO DE 2006 COMPARADO COM O PERÍODO DE TRÊS MESES FINDO EM 31 DE MARÇO DE 2005

Receita Bruta de Serviços e Vendas

No período de três meses findo em 31 de março de 2006 a receita operacional bruta de serviços e vendas atingiu R$46,3 milhões, um aumento de 13,9%, em comparação com o período de três meses findo em 31 de março de 2005, no qual a receita operacional bruta atingiu R$40,7 milhões. Do aumento de R$5,6 milhões verificado, (i) R$1,5 milhão ocorre nas receitas de licença de uso; (ii) R$2,6 milhões nas receitas de manutenção em razão das novas vendas de licenças de uso que geram receitas recorrentes de manutenção e pela correção anual pelo IGP-M que no trimestre apresentou uma evolução média de 1,46% compensados parcialmente pela descontinuidade do produto Magnus; (iii) R$0,8 milhão na receita de taxa de franquia em razão do maior volume de serviços prestados por estas; e (iv) R$0,7 milhão nas receitas de outros serviços, dos quais R$1,0 milhão de aumento em razão do início das operações da Datasul Processamento de Dados ter ocorrido em março de 2005, do incremento das operações da Datasul Paranaense em R$0,8 milhão e da redução do faturamento de outros serviços na Datasul S.A. e das subsidiárias México e Estados Unidos em R$1,1 milhão.

A tabela a seguir apresenta a receita operacional bruta de serviços e vendas no período de três meses findo em 31 de março de 2006 e no período de três meses findo em 31 de março de 2005.

	Período de Três Meses Findo em 31 de março de				
(em R$ mil, exceto %)	**2005**	(%)	**2006**	(%)	**Variação** (%)
Receita operacional bruta de serviços e vendas					
Licenças de uso	7.749	19,0	9.271	20,0	19,6
Manutenção	28.390	69,8	31.031	66,9	9,3
Taxas de franquia	1.367	3,4	2.167	4,7	58,5
Outros serviços	3.187	7,8	3.871	8,4	21,5
Receita operacional bruta de serviços e vendas	**40.693**	**100,0**	**46.340**	**100,0**	**13,9**

Deduções de Vendas

No período de três meses findo em 31 de março de 2006 as deduções de vendas atingiram R$5,1 milhões, um aumento de 37,1% em comparação com o período de três meses findo em 31 de março de 2005, no qual atingiram R$3,7 milhões. Do aumento de R$1,4 milhão verificado, R$0,9 milhão ocorreu no cancelamento de nossas notas fiscais em razão de divergências no valor inicialmente faturado e R$0,5 milhão em impostos em razão do aumento nas vendas do período.

Receita Líquida de Serviços e Vendas

No período de três meses findo em 31 de março de 2006 a receita líquida de serviços e vendas atingiu R$41,2 milhões, um aumento de 11,5%, em comparação com o período findo em 31 de março de 2005, no qual a receita liquida de serviços e vendas atingiu R$37,0 milhões. Do aumento de R$4,2 milhões verificado, (i) R$0,6 milhão ocorreu na receita de licença de uso, (ii)R$2,3 milhões na receita de manutenção ; (iii) R$0,6 milhão na receita de taxa de franquia e; (iv) R$ 0,7 milhão em outras receitas.

A tabela a seguir apresenta a receita líquida de serviços e vendas no período de três meses findo em 31 de março de 2006 e no período de três meses findo em 31 de março de 2005.

	Período de Três Meses Findo em 31 de março de				
(em R$ mil, exceto %)	**2005**	(%)	**2006**	(%)	**Variação** (%)
Receita Líquida de Serviços e Vendas					
Licença de Uso	7.246	19,6	7.937	19,2	9,5
Manutenção	25.805	69,9	28.100	68,2	8,9
Taxa de Franquia	1.164	3,1	1.760	4,3	51,2
Outros Serviços	2.744	7,4	3.425	8,3	24,8
Total da Receita Líquida de Serviços e Vendas	**36.959**	100,0	**41.222**	**100,0**	**11,5**

Custos dos Produtos e Serviços

No período de três meses findo em 31 de março de 2006 os custos dos produtos e serviços atingiram R$15,5 milhões, um aumento de 12,2%, em comparação com o período de três meses findo em 31 de março de 2005, no qual atingiram R$13,8 milhões. Do aumento de R$1,7 milhão verificado, (i) R$0,4 milhão de aumento no custo de licença de uso em razão de: R$0,5 milhão no custo Progress pelo mix de produtos vendidos, R$0,2 milhão de redução no custo fixo da área de operações, e R$0,1 milhão no aumento de custos de terceiros; (ii) R$0,1 milhão de redução ocorre no custo de manutenção em função de, R$0,7 milhão de redução pela renegociação realizada junto as FDES na contratação de serviços descrita no item "Acontecimentos Relevantes Recentes" desta Seção, R$0,3 milhão de aumento relativo aos custos do produto saúde adquirido em julho de 2005, R$0,1 milhão de aumento no custo de contratação de serviços de suporte a manutenção dos aplicativos, e R$0,2 milhão de aumento no custo Progress em razão do volume de faturamento da manutenção Progress; (iii) R$1,5 milhão de aumento em Outros Serviços em função de: R$0,4 milhão de aumento decorrem das operações da Datasul Processamento de Dados que no primeiro trimestre de 2005 apresentava somente um mês de operação: R$0,8 milhão de aumento das operações da DTSL Sistema e Serviços de Informática S.A.: R$0,3 milhão de aumento decorrem de Outros Serviços da Datasul S.A.; (iv) R$0,2 milhão de redução ocorre no custo de taxa de franquia em razão de menor despesas com o Sistema de Gestão de Franquias (SGF).

A tabela a seguir apresenta os custos dos produtos e serviços no período de três meses findo em 31 de março de 2006 e no período de três meses findo em 31 de março de 2005.

	Período de Três Meses Findo em 31 de março de				
(em R$ mil, exceto %)	**2005**	(%)	**2006**	(%)	**Variação** (%)
Custos dos Produtos e Serviços					
Custo das licenças de uso	(3.298)	(23,9)	(3.681)	(23,8)	11,6
Custo da manutenção	(8.503)	(61,7)	(8.420)	(54,5)	(1,0)
Custo de taxas de franquia	(632)	(4,6)	(438)	(2,8)	(30,7)
Custo de outros serviços	(1.354)	(9,8)	(2.928)	(18,9)	116,2
Custos dos Produtos e Serviços	**(13.787)**	**(100,0)**	**(15.467)**	**(100,0)**	**12,2**

Lucro Bruto

No período de três meses findo em 31 de março de 2006 o lucro bruto atingiu R$25,8 milhões, um aumento de 11,1%, em comparação com o período de três meses findo em 31 de março de 2005, no qual atingiu R$23,2 milhões. Do aumento de R$2,6 milhões verificado, (i)R$0,3 milhão decorrem de licenças de uso em razão do volume de vendas; (ii) R$2,4 milhões na receita de taxa de manutenção em razão das vendas de licença de uso que geram novas manutenções recorrentes; (iii) R$0,8 milhão em taxa de franquia em razão do volume de serviços faturado por nossos franquias e; (iv) R$0,9 milhão de redução em outros serviços.

A tabela a seguir apresenta o lucro bruto no período de três meses findo em 31 de março de 2006 e no período de três meses findo em 31 de março de 2005.

	Período de Três Meses Findo em 31 de março de				
(em R$ mil, exceto %)	**2005**	(%)	**2006**	(%)	**Variação** (%)
Lucro Bruto					
Licença de Uso	3.948	17,0	4.256	16,5	7,8
Manutenção	17.301	74,7	19.681	76,5	13,8
Taxa de Franquia	532	2,3	1.322	5,1	148,5
Outros Serviços	1.391	6,0	497	1,9	(64,3)
Lucro Bruto	**23.172**	**100,0**	**25.755**	**100,0**	**11,1**

Despesas Operacionais

No período de três meses findo em 31 de março de 2006 as despesas operacionais atingiram R$16,9 milhões, um aumento de 9,5%, em comparação com o período de três meses findo em 31 de março de 2005, no qual atingiram R$15,4 milhões. Do aumento de R$1,5 milhão verificado, (i) R$0,6 milhão de investimento em pesquisa e desenvolvimento; (ii) R$0,8 milhão ocorrem nas despesas com vendas em razão da estruturação da área comercial da Datasul Processamento de Dados e da DTSL (R$0,3 milhão), estruturação de canais de vendas no México e América Latina (R$0,5 milhão), (iii) R$0,6 milhão em participação dos empregados nos resultados em razão do atingimento de metas de dezembro 2005, relativas a dados de mercado e concorrentes divulgadas após o encerramento do balanço de dezembro de 2005; (iv) R$0,2 milhão em despesas de propaganda e marketing (v) R$0,1 milhão pela atualização monetária das contingências; (vi) R$0,4 milhão em outras receitas operacionais líquidas relativas ao projeto de abertura de capital; (vii) R$0,1 milhão de aumento nas despesas com depreciação e amortização; (viii) R$0,6 milhão de redução nas despesas de comissões em função de novas políticas de comissionamento; (ix) R$0,4 milhão de redução em despesas gerais e administrativas em razão da constituição da DTSL ocorrida em 2005 e; (x) R$0,3 milhão em provisão para creditos de liquidação duvidosa em função de melhor performance de cobrança.

A tabela a seguir apresenta as despesas operacionais no período de três meses findo em 31 de março de 2006 e no período de três meses findo em 31 de março de 2005.

	Período de Três Meses Findo em 31 de março de				
(em R$ mil, exceto %)	**2005**	(%)	**2006**	(%)	**Variação** (%)
Despesas Operacionais					
Pesquisa e desenvolvimento	(4.632)	(30,0)	(5.177)	(30,7)	11,8
Despesas de propaganda e marketing	(1.718)	(11,2)	(1.945)	(11,5)	13,2
Despesas com vendas	(271)	(1,8)	(1.084)	(6,4)	300,0
Comissões	(2.289)	(14,9)	(1.633)	(9,7)	(28,7)
Despesas gerais e administrativas	(3.552)	(23,1)	(3.150)	(18,7)	(11,3)
Participação dos empregados nos resultados	(1.139)	(7,4)	(1.764)	(10,5)	54,9
Amortização de ágio de aquisição	(1.308)	(8,5)	(1.319)	(7,8)	0,8
Depreciação e amortização	(254)	(1,6)	(298)	(1,8)	17,3
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(192)	(1,2)	101	0,6	(152,6)
Provisão para contingências	(32)	(0,2)	(154)	(0,9)	381,3
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(7)	(0,1)	(433)	(2,6)	6.085,7
Despesas Operacionais	**(15.394)**	**(100,0)**	**(16.856)**	**(100,0)**	**9,5**

Lucro Operacional Antes dos Resultados Financeiros

No período de três meses findo em 31 de março de 2006 o lucro operacional antes dos resultados financeiros atingiu R$8,9 milhões, um aumento de 14,4%, em comparação com o período de três meses findo em 31 de março de 2005, no qual atingiu R$7,8 milhões. Do aumento de R$1,1 milhão verificado, R$2,6 milhões ocorreram na margem de lucro bruto notadamente no resultado de manutenção e taxa de franquia e, R$1,5 milhão no aumento das despesas operacionais, principalmente, em pesquisa e desenvolvimento, despesas com vendas e despesas relativas a abertura de capital.

Lucro Operacional

Em decorrência do exposto acima, e do ganho de R$0,6 milhão no resultado financeiro líquido oriundo do ganho cambial sobre contrato de empréstimos vinculado ao dólar norte americano contratado junto ao Bank Boston, no período de três meses findo em 31 de março de 2006 o lucro operacional foi de R$9,3 milhões, um aumento 23,4%, em comparação com o período de três meses findo em 31 de março de 2005, no qual o lucro operacional foi de R$7,6 milhões.

Resultado Não Operacional

No período de três meses findo em 31 de março de 2006 o resultado não operacional atingiu R$0,2 milhão, um aumento de 310,9%, em comparação com o período de três meses findo em 31 de março de 2005, no qual atingiu R$(0,1) milhão. As principal causa de tal variação foi a venda do produto APS para a NeoGrid Informática S.A. realizada com base em laudo de avaliação fundamentado em rentabilidade futura deste produto.

Resultado Antes dos Impostos e Participação dos Acionistas Minoritários

No período de três meses findo em 31 de março de 2006 o resultado antes dos impostos e participação dos acionistas minoritários atingiu R$9,5 milhões, um aumento de 27,9%, em comparação com o período de três meses findo em 31 de março de 2005, no qual atingiu R$7,5 milhões.

Imposto de Renda e Contribuição Social

No período de três meses findo em 31 de março de 2006, as despesas com imposto de renda e contribuição social totalizaram R$3,4 milhões, um aumento de 38,2%, em comparação com R$2,5 milhões no período de 31 de março de 2005. O valor de imposto de renda e contribuição social representou 35,6% do lucro antes dos impostos no período de três meses findo em 31 de março de 2006, em comparação a 33,0% no mesmo período do exercício anterior. O aumento verificado deveu-se basicamente a:

- *Corrente*. No período de três meses findo em 31 de março de 2006, o imposto de renda e contribuição social corrente representou 33,7% do lucro antes dos impostos, em comparação a 25,0% no mesmo período do ano anterior, representando um aumento de 72,7% dos quais R$1,4 milhão ocorrem em função de não haver o aproveitamento de créditos de prejuízos fiscais e amortização de ágio decorrente de incorporação utilizados em 2005;
- *Diferido*. O valor de imposto de renda e da contribuição social diferidos foi de R$0,2 milhão em 2006, em comparação com R$0,6 milhão de despesa no mesmo período do ano anterior. Esta variação é decorrente da realização de provisões temporárias ocorrida em 2006.

Lucro Líquido

Em conseqüência das variações acima descritas, no período de três meses findo em 31 de março de 2006 o lucro líquido atingiu R$6,2 milhões, um aumento de 23,3%, em comparação com o período de três meses findo em 31 de março de 2005, no qual atingiu R$ 5,0 milhões.

Lucro por Lote de 1000 Ações

Em conseqüência das variações acima descritas, no período de três meses findo em 31 de março de 2006 o lucro líquido por lote de 1000 ações atingiu R$0,30 mil, um aumento de 25,0%, em comparação com o período de três meses findo em 31 de março de 2005, no qual atingiu R$0,24 mil.

EBITDA

No período de três meses findo em 31 de março de 2006 o EBITDA atingiu R$10,9 milhões, um aumento de 13,7%, em comparação com o período de três meses findo em 31 de março de 2005, no qual atingiu R$ 9,6 milhões.

A tabela a seguir apresenta a reconciliação do lucro líquido com o EBITDA nos períodos de três meses findos em 31 de março de 2005 e 2006.

(em R$ mil, exceto %)	Período de Três Meses Findo em 31 de março de 2005	(%)	2006	(%)	Variação (%)
Receita Líquida de Serviços e Vendas	36.959	100,0	41.222	100,0	11,5
Lucro Líquido do Exercício	**4.989**	**13,5**	**6.151**	**14,9**	**23,2**
(+) Resultado Financeiro	219	**0,6**	**(429)**	**(1,0)**	**(295,9)**
(+) Provisão para IR e CS	2.461	**6,7**	**3.400**	**8,2**	**38,2**
(+) Depreciações e amortizações	1.832	**5,0**	**2.024**	**4,9**	**10,5**
(+) Resultado não operacional e participação do acionistas minoritários	109	**0,3**	**(223)**	**(0,5)**	**(304,6)**
EBITDA(*)	**9.610**		**10.923**		**13,7**
Margem EBITIDA(**)	**26,0%**		**26,5%**		**1,9**

(*) EBITDA, conforme requerido no Ofício Circular CVM nº 1/2005, é definido pela Companhia como o lucro antes das despesas financeiras líquidas, do imposto de renda, da contribuição social, da depreciação, da amortização e do resultado não operacional.
(**) Margem EBITDA é calculado pela divisão do EBITDA pela Receita Líquida de Vendas.

EXERCÍCIO SOCIAL ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2005 COMPARADO COM O EXERCÍCIO SOCIAL ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2004

Receita Bruta de Serviços e Vendas

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005, nossa receita bruta de serviços e vendas atingiu R$182,4 milhões, representando um aumento de 22% sobre o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, no qual a receita bruta de serviços e vendas foi de R$149,5 milhões. Do aumento de R$32,9 milhões verificado: (i) R$8,6 milhões ocorreram nas receitas de licença de uso, devido à estruturação dos canais de vendas com novos processos e ferramentas, incremento do número de vendedores e políticas de incentivo a vendas, por meio de pagamento de bônus e comissionamentos diferenciados; (ii) R$16,5 milhões nas receitas de manutenção, resultado do volume de vendas de licença de uso, políticas de retenção da base instalada e da correção anual média de aproximadamente 7% nos contratos de manutenção, principalmente pelo IGP-M; (iii) R$1,3 milhão na receita de taxas de franquia, reflexo de maior volume de prestação de serviços por parte das FDIS; e (iv) R$6,5 milhões em receitas de outros serviços oriundos do início das operações da FDIS modelo, operada diretamente como nossa controlada a partir de fevereiro de 2005, denominada DTSL Sistema e Serviços de Informática S.A. e Datasul Processamento de Dados S.A. a qual passou a operar como nossa subsidiária a partir de março de 2005.

A tabela a seguir apresenta a receita bruta de serviços e vendas nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2005 e 2004.

(em R$ mil, exceto %)	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de 2004	(%)	2005	(%)	Variação (%)
Receita bruta de serviços e vendas					
Licença de uso	28.496	19,1	37.069	20,3	30,1
Manutenção	108.743	72,7	125.275	68,7	15,2
Taxa de franquia	5.199	3,5	6.499	3,6	25,0
Outros serviços	7.045	4,7	13.549	7,4	92,3
Receita bruta de serviços e vendas	**149.483**	**100,0**	**182.392**	**100,0**	**22,0**

Deduções de Vendas

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005, as deduções de vendas atingiram R$21,6 milhões, uma redução de 13,7% em comparação com o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, que foram de R$25,0 milhões. A redução de R$3,4 milhões resultou da redução da alíquota do PIS e COFINS de 9,25% para 3,65%, ocasionando uma economia fiscal de R$4,8 milhões, a qual foi parcialmente compensada por um aumento de 14% no cancelamento de nossas notas fiscais, que ocasionou um incremento de R$1,4 milhão.

A tabela a seguir apresenta as deduções de vendas nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2004 e 2005.

	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de				
(em R$ mil, exceto %)	**2004**	(%)	**2005**	(%)	**Variação** (%)
Deduções de vendas					
Cancelamento de serviços e vendas	9.606	38,3	10.967	50,7	14,2
Impostos sobre serviços e vendas.....	15.453	61,7	10.668	49,3	(31,0)
Deduções de vendas	**25.059**	**100,0**	**21.635**	**100,0**	**(13,7)**

Receita Líquida de Serviços e Vendas

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005, a receita líquida de serviços e vendas aumentou em R$36,3 milhões, ou 29,2%, atingindo R$160,7 milhões, em comparação com R$124,4 milhões no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004. Este aumento decorreu principalmente de: (i) um aumento de R$16,5 milhões na receita de manutenção, uma redução dos tributos sobre receitas de R$4,5 milhões e um aumento nos cancelamentos de R$2,0 milhões; (ii) um aumento de R$7,8 milhões nas taxas de franquia, serviços de *outsourcing* e consultorias de implantação de nossa controlada DTSL e uma redução de R$0,1 milhão em deduções; e (iii) um aumento de R$8,6 milhões na receita de licença de uso em razão da estruturação dos canais de vendas com novos processos e *softwares* de suporte operacional, do aumento do número de vendedores e da implantação de políticas de incentivo a vendas por meio de pagamento às FDIS de bônus e comissionamentos diferenciados, pela venda de novos *softwares* e serviços, captação de novos clientes e uma redução nos tributos sobre receitas de licenças de uso de R$1,0 milhão.

Custos dos Produtos e Serviços

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005, os custos dos produtos e serviços atingiram R$59,9 milhões, representando um aumento de 30,3%, em comparação com o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, que foram de R$46,0 milhões. Do aumento de R$13,9 milhões verificado: (i) R$2,0 milhões ocorreram no custo variável de licença de uso em função do aumento nas vendas; (ii) R$8,1 milhões ocorreram no custo variável de manutenção em função do aumento das vendas de licença de uso e do faturamento de manutenção, cujas frações da receita são atribuídas como remuneração dos serviços prestados pelas FDES, e pela sistemática de calculo do PIS e da Cofins, a qual permitia em 2004, o reconhecimento de créditos nas compras em contrapartida à uma aliquota maior quando do faturamento dos produtos e serviços; (iii) R$1,1 milhão no custo fixo de licença de uso e de manutenção em função da estruturação das áreas de gerencia geral de clientes e de operações, amortização de direitos autorais de produtos adquiridos; e (iv) R$2,7 milhões são decorrentes do início da operação de nossas subsidiárias DTSL Sistema e Serviços de Informática S.A. e Datasul Processamento de Dados S.A.

A tabela a seguir apresenta os custos dos produtos e serviços nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2004 e 2005.

	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de				
(em R$ mil, exceto %)	**2004**	(%)	**2005**	(%)	**Variação** (%)
Custos dos produtos e serviços					
Custo das licenças de uso	10.449	22,7	12.713	21,2	21,7
Custo da manutenção	28.908	62,9	37.802	63,1	30,8
Custo de taxa de franquia	1.949	4,2	1.992	3,3	2,2
Custo de outros serviços	4.667	10,2	7.410	12,4	58,8
Total do Custo dos produtos e serviços	**45.973**	**100,0**	**59.917**	**100,0**	**30,3**

Lucro Bruto

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005, o lucro bruto atingiu R$100,8 milhões, um aumento de 28,5%, em comparação com o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, que foi de R$78,5 milhões. Do aumento de R$22,3 milhões verificado: (i) R$6,7 milhões decorrem do aumento na venda de licença de uso; (ii) R$11,0 milhões decorrem do aumento no faturamento de taxa de manutenção; e (iii) R$4,6 milhões em taxa de franquia e outros serviços principalmente em função do início das operações de nossas subsidiárias DTSL Sistema e Serviços de Informática S.A. e Datasul Processamento de Dados S.A., ocorrido em fevereiro e março de 2005, respectivamente.

Despesas Operacionais

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005, as despesas operacionais atingiram R$72,4 milhões, um aumento de 37,1%, em comparação com o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, que foram de R$52,8 milhões. Do aumento de R$19,6 milhões verificado: (i) R$8,7 milhões ocorreram nas despesas com Pesquisa e Desenvolvimento para atender necessidades de mercado, no desenvolvimento de *softwares* como EMS *Start*, *Planning*, *Webdesk*, BI e arquitetura para desenvolvimento em linguagem Java; (ii) R$5,5 milhões nas despesas com comissões em função do volume de faturamento e políticas de incentivo a vendas; (iii) R$3,0 milhões nas despesas de amortização do ágio pago na aquisição da participação dos Fundos de *Private Equity* realizada pela Mabjos, empresa incorporada por nós em agosto de 2004; e (iv) R$2,8 milhões em despesas com vendas, em projetos específicos visando incrementar e estruturar vendas.

A tabela a seguir apresenta as despesas operacionais nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2004 e 2005.

	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de				
(em R$ mil, exceto %)	**2004**	(%)	**2005**	(%)	**Variação** (%)
Despesas operacionais					
Pesquisa e desenvolvimento	13.008	24,6	21.696	30,0	66,8
Despesas de propaganda e marketing	8.010	15,2	7.879	10,9	(1,6)
Despesas com vendas	1.693	3,2	4.524	6,2	167,2
Comissões	6.886	13,0	12.455	17,2	80,9
Despesas gerais e administrativas	14.389	27,2	15.410	21,3	7,1
Participação dos empregados nos resultados	2.518	4,8	2.149	3,0	(14,7)
Amortização de ágio de aquisição	2.212	4,2	5.234	7,2	136,6
Depreciação e amortização	894	1,7	1.023	1,4	14,4
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	805	1,5	179	0,2	(77,8)
Provisão para contingências	2.235	4,2	1.938	2,7	(13,3)
Outras receitas operacionais líquidas	154	0,3	(97)	(0,1)	(163,0)
Total de despesas operacionais	**52.804**	**100,0**	**72.390**	**100,0**	**37,1**

Lucro Operacional Antes dos Resultados Financeiros

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005, o lucro operacional antes dos resultados financeiros atingiu R$28,4 milhões, um aumento de 10,9%, em comparação com o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, que foi de R$25,6 milhões. Esse aumento de R$2,8 milhões provém de: R$22,4 milhões decorrentes da elevação do nível de atividades e repasses inflacionários, dos quais R$20,0 milhões nas linhas de negócio de licença de uso e taxa de manutenção; estes ganhos foram reduzidos por: (i) R$8,7 milhões de aumento em investimentos com pesquisa e desenvolvimento; (ii) R$5,5 milhões em comissão de vendas, decorrente de nova política implementada; (iii) R$3,0 milhões de amortização de ágio na aquisição de investimentos; e (iv) R$2,3 milhões em aumento nas demais despesas com vendas.

Lucro Operacional

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005, o lucro operacional foi de R$29,3 milhões, uma redução de 3,2%, em comparação com o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, no qual o lucro operacional foi de R$30,3 milhões. As principais causas de tal variação foram R$2,8 milhões de ganho no resultado operacional em função do aumento da receita bruta maior que os custos e despesas operacionais, sendo que esse ganho foi reduzido por (i) R$1,1 milhão de redução nas receitas financeiras líquidas gerada pelo menor nível médio de disponibilidades decorrente de distribuição de dividendos e pagamento da dívida contraída na operação de recompra de ações dos Fundos de *Private Equity*; e (ii) R$2,7 milhões pela não recorrência em 2005 de desconto obtido em 2004 em função do pagamento antecipado da dívida junto aos Fundos de *Private Equity*.

Resultado Não Operacional

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005 o resultado não operacional apresentou um prejuízo de R$18 mil, uma redução de 93,6% em comparação com o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, cujo prejuízo foi de R$281 mil. Os principais efeitos nessa conta em 2004, não repetidos em 2005 foram: (i) ganho de R$1,5 milhão pela realização do lucro obtido na venda do negócio NeoGrid e do negócio Medical, *softwares* de colaboração empresarial e gestão de planos de saúde respectivamente; (ii) redução de R$1,2 milhão pela amortização do ágio sobre investimentos em nossa subsidiária Datasul Participações S.A., líquida da reversão da provisão para manutenção da integridade de nosso patrimônio líquido; e (iii) redução de R$0,6 milhão decorrente de amortização de ágio gerado na incorporação da Mabjos.

Resultado Antes dos Impostos e Participação dos Acionistas Minoritários

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005, o resultado antes dos impostos e participação dos acionistas minoritários atingiu R$29,3 milhões, uma redução de 2,4%, em comparação com o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, que foi de R$30,0 milhões em decorrência do acima exposto.

Imposto de Renda e Contribuição Social

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005, as despesas com imposto de renda e contribuição social totalizaram R$9,2 milhões, um aumento de 7,1%, em comparação com R$8,6 milhões no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004 em decorrência dos fatores abaixo descritos. O valor de imposto de renda e contribuição social representou 31,3% do lucro antes dos impostos no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005, em comparação a 28,5% no mesmo período do exercício anterior.

- *Corrente*. No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005, o imposto de renda e contribuição social corrente representou 35,0% sobre o lucro antes dos impostos ou R$10,3 milhões, em comparação a 15,3% no mesmo período do exercício anterior ou R$4,6 milhões, representando um aumento de 123,9% ou R$5,7 milhões, dos quais: (i) R$3,1 milhões ocorreram devido ao aumento de nossas provisões não dedutíveis; (ii) R$3,6 milhões de aumento em virtude da redução no aproveitamento de créditos fiscais; e (iii) R$1,0 milhão decorrente de redução em função da diminuição do lucro antes dos impostos.
- *Diferido*. O imposto de renda e a contribuição social diferido foram de R$1,1 milhão de créditos em 2005, em comparação com R$4,0 milhões de despesas no mesmo período do exercício anterior. Desta variação, R$3,1 milhões é decorrente de constituição de crédito tributário sobre provisões não dedutíveis, R$2,0 milhões de redução nos valores de aproveitamento de créditos fiscais.

A tabela a seguir apresenta as despesas com imposto de renda e contribuição social nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2005 e 2004.

	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de				
(em R$ mil, exceto %)	**2004**	(%)	**2005**	(%)	**Variação** (%)
Imposto de renda e contribuição social					
Corrente	(4.582)	53,6	(10.258)	111,9	123,9
Diferido	(3.973)	46,4	1.093	(11,9)	(127,5)
Total do Imposto de renda e contribuição social	**(8.555)**	**100**	**(9.165)**	**100**	**7,1**

Participação dos Acionistas Minoritários

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005, a participação dos acionistas minoritários apresentou um prejuízo de R$5,0 mil, uma redução de 72,2%, em comparação com o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, cujo prejuízo foi de R$18 mil.

Lucro por Lote de 1000 Ações

Em conseqüência das variações acima descritas, no exercício findo em 31 de dezembro de 2005 o lucro líquido por lote de 1000 ações atingiu R$0,98 mil, uma redução de 6,1%, em comparação com o exercício findo em 31 de dezembro de 2004, no qual atingiu R$1,04 mil.

EBITDA

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005 o EBITDA atingiu R$36,1 milhões, um aumento de 21,3%, em comparação com o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, que foi de R$29,7 milhões.

A tabela a seguir apresenta a reconciliação entre o lucro líquido e o EBITDA para os exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2005 e 2004.

	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de				
(em R$ mil, exceto %)	**2004**	(%)	**2005**	(%)	**Variação** (%)
Receita líquida de serviços e vendas	124.424	100,0	160.757	100,0	29,2
Lucro líquido do exercício	**21.419**	**17,2**	**20.113**	**12,5**	(6,1)
(+) Resultado financeiro	**(4.626)**	**(3,7)**	(851)	(0,5)	(81,6)
(+) Provisão para IR e CS	**8.555**	**6,9**	**9.165**	**5,7**	**7,1**
(+) Depreciações e amortizações	**4.089**	**3,3**	**7.623**	**4,7**	**86,4**
(+) Resultado não operacional e participação dos acionistas minoritários	**299**	**0,2**	**23**	-	(92,3)
EBITDA (*)	29.736		36.073		21,3
Margem EBITDA(**)	23,9		22,4		(6,3)

(*) EBITDA, conforme requerido no Ofício Circular CVM nº 1/2005, é definido pela Companhia como o lucro antes das despesas financeiras líquidas, do imposto de renda, da contribuição social, da depreciação, da amortização e do resultado não operacional.
(**) Margem EBITDA é calculado pela divisão do EBITDA pela Receita Líquida de Vendas.

Margem *EBITDA*

A redução da margem do EBITDA de 23,9% para 22,4% ocorreu basicamente em função de maiores investimentos em pesquisa e desenvolvimento, especialmente em produtos como EMS Start, planing, *webdesk*, BI e arquitetura para desenvolvimento em linguagem Java; e em despesas com comissões em função de campanhas específicas de incentivo a vendas.

EXERCÍCIO SOCIAL ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2004 COMPARADO COM O EXERCÍCIO SOCIAL ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2003

Receita Bruta de Serviços e Vendas

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, a receita bruta de serviços e vendas atingiu R$149,5 milhões, um aumento de 15,5%, em comparação com o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2003, no qual a receita bruta de serviços e vendas atingiu R$129,4 milhões. Do aumento de R$20,1 milhões verificado: (i) R$3,6 milhões ocorreram nas receitas de licença de uso em razão de aumento no *portfolio* de *softwares*, aumento no número de vendedores, campanhas de vendas específicas e pela correção da tabela de preços pelo IGP-M em 12,4%, (ii) R$18,5 milhões nas receitas de manutenção em razão do incremento nas vendas de licenças de uso que geram novas receitas recorrentes de manutenção e pela correção anual média de aproximadamente 9,0% nos contratos atualizados pelo IGP-M; e (iii) R$2,0 milhões de redução nas receitas de taxa de franquia e outros serviços em razão de benefícios concedidos às FDIS com reduções gradativas das taxas de franquia de acordo com a melhoria do desempenho operacional obtido pelas mesmas.

A tabela a seguir apresenta a receita bruta de serviços e vendas nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2004 e 2003.

	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de				
(em R$ mil, exceto %)	**2003**	(%)	**2004**	(%)	**Variação** (%)
Receita bruta de serviços e Vendas					
Licença de uso	24.899	19,2	28.496	19,1	14,4
Manutenção	90.214	69,7	108.743	72,7	20,5
Taxa de franquia	6.971	5,4	5.199	3,5	(25,4)
Outros serviços	7.326	5,7	7.045	4,7	(3,8)
Total da Receita bruta de serviços e vendas	**129.410**	**100,0**	**149.483**	**100,0**	**15,5**

Deduções de Vendas

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, as deduções de vendas atingiram R$25,0 milhões, um aumento de 86,8%, em comparação com o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2003, que foram de R$13,4 milhões. O aumento de R$11,6 milhões resultou da elevação das alíquotas do PIS e COFINS de 3,65% para 9,25% da receita bruta, ocasionando um aumento fiscal de R$6,5 milhões e do aumento das vendas em R$0,9 milhão, além de aumento de 78,5% no cancelamento de nossas notas fiscais, que ocasionou um incremento de R$4,2 milhões.

A tabela a seguir apresenta as deduções de vendas nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2004 e 2003.

	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de				
(em R$ mil, exceto %)	**2003**	(%)	**2004**	(%)	**Variação** (%)
Deduções de Vendas					
Cancelamento de serviços e vendas	(5.383)	40,1	(9.606)	38,3	78,5
Impostos sobre serviços e vendas	(8.031)	59,9	(15.453)	61,7	92,4
Total das Deduções de vendas	**(13.414)**	**100,0**	**(25.059)**	**100,0**	**86,8**

Receita Líquida de Serviços e Vendas

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, a receita líquida de serviços e vendas aumentou em R$ 8,4 milhões, ou 7,3 %, atingindo R$124,4 milhões, em comparação com R$116,0 milhões no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2003. Este aumento decorreu principalmente de: (i) um aumento de R$18,5 milhões na receita de manutenção, em função das novas vendas de licenças de uso e do aumento anual do IGP-M, um aumento de R$3,5 milhões em cancelamentos e de R$5,5 milhões em tributos; (ii) uma diminuição de R$2,0 milhões na receita de taxa de franquia e em outros serviços em razão de benefícios concedidos às FDIS com reduções progressivas das taxas de franquia de acordo com a melhoria do desempenho operacional e um aumento de R$1,0 milhão em deduções e (iii) um aumento de R$3,6 milhões na receita de licença de uso por correção de tabela de preços pelo IGP-M em 12,4% e aumento na base instalada de clientes em 13% e um aumento de R$0,1 milhão em cancelamentos e R$1,4 milhão em tributos.

Custos dos Produtos e Serviços

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, os custos dos produtos e serviços atingiram R$46,0 milhões, um aumento de 6,2%, em comparação com o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2003, que foram de R$43,3 milhões. Do aumento de R$2,7 milhões verificado: (i) R$1,2 milhão decorreu do custo de taxas de licença de uso, pelo incremento de pessoal na área de operações e aumento dos custos variáveis pelo maior volume de vendas; (ii) R$2,2 milhões pelo aumento no custo variável de taxa de manutenção, serviço contratado junto às FDES; (iii) R$1,7 milhão de redução nos custos fixos da área de gerencia geral de clientes em função de reestruturação interna; e (iv) R$1,0 milhão de aumento no custo de taxa de franquia pelos investimentos feitos no SGF (Sistema de Gestão de Franquias).

A tabela a seguir apresenta os custos dos produtos e serviços nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2004 e 2003.

	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de				
(em R$ mil, exceto %)	**2003**	(%)	**2004**	(%)	**Variação** (%)
Custos dos produtos e serviços					
Custo das licenças de uso	9.221	21,3	10.449	22,7	13,3
Custo da manutenção	28.424	65,6	28.908	62,9	1,7
Custo da taxa de franquia	669	1,5	1.949	4,2	191,3
Custo de outros serviços	4.990	11,5	4.667	10,2	(6,5)
Custo dos produtos e serviços	**43.304**	**100**	**45.973**	**100**	**6,2**

Lucro Bruto

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, o lucro bruto atingiu R$78,5 milhões, um aumento de 7,9%, em comparação com o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2003, que foi de R$72,7 milhões. Do aumento de R$5,8 milhões verificado: (i) R$9,0 milhões decorrem do lucro bruto de manutenção em função das novas receitas geradas por vendas de licenças de uso e pela correção dos contratos pelo IGP-M de 9,0% em 2004; (ii) R$3,4 milhões de redução no lucro bruto de taxa de franquia devido a benefícios concedidos às franquias com redução gradativa dos percentuais das taxas de franquia de acordo com a performance operacional das mesmas; e (iii) R$0,2 milhão de redução em outros serviços.

Despesas Operacionais

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, as despesas operacionais atingiram R$52,8 milhões, uma redução de 2,9%, em comparação com o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2003, que foram de R$54,4 milhões. A redução de R$1,6 milhão provém principalmente de: (i) R$3,5 milhões de redução nas despesas com pesquisa e desenvolvimento, principalmente em função da alienação de nosso negócio chamado Medical; (ii) R$1,2 milhão de aumento em despesas com marketing; (iii) R$0,9 milhão de aumento nas despesas com vendas em função do descredenciamento de uma franquia; (iv) R$0,9 milhão de aumento nas despesas com comissões pelo incremento no volume de vendas (v) R$1,1 milhão de aumento devido à amortização de ágio pago na aquisição de ações de propriedade dos Fundos de *Private Equity*; (vi) R$0,6 milhão de redução em provisão para crédito de liquidação duvidosa em função de melhor performance de cobrança; (vii) R$1,8 milhão de aumento na provisão para contingências fiscais, trabalhistas, previdenciárias e com clientes e (viii) R$3,9 milhões de redução pelas alienações de nossas subsidiárias NeoGrid S.A. e Mobipart S.A., ocorridas em 2003, cujas receitas e despesas operacionais relativas ao ano de 2003 foram integralmente reclassificadas na consolidação para a rubrica de outras receitas e despesas operacionais.

A tabela a seguir apresenta as despesas operacionais nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2003 e 2004.

	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de				
(em R$ mil, exceto %)	2003	(%)	2004	(%)	Variação (%)
Despesas operacionais					
Pesquisa e desenvolvimento	(16.520)	30,3	(13.008)	24,6	(21,3)
Despesas de propaganda e marketing	(6.782)	12,5	(8.010)	15,2	18,1
Despesas com vendas	(811)	1,5	(1.693)	3,2	108,8
Comissões	(5.959)	11,0	(6.886)	13,0	15,6
Despesas gerais e administrativas	(13.403)	24,6	(14.389)	27,3	7,4
Participação dos empregados nos resultados	(2.819)	5,2	(2.518)	4,8	(10,7)
Amortização de ágio de aquisição	(1.159)	2,1	(2.212)	4,2	90,9
Depreciação e amortização	(1.014)	1,9	(894)	1,7	(11,8)
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(1.439)	2,6	(805)	1,5	(44,1)
Provisão para contingências	(468)	0,9	(2.235)	4,2	377,6
Outras receitas operacionais, líquidas	(4.021)	7,4	(154)	0,3	(96,2)
Total das despesas operacionais	(54.395)	100,0	(52.804)	100	(2,9)

Lucro Operacional Antes dos Resultados Financeiros

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, o lucro operacional antes dos resultados financeiros atingiu R$25,6 milhões, um aumento de 40,0%, em comparação com o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2003, que foi de R$18,3 milhões. Do aumento de R$7,3 milhões verificado: (i) R$9,0 milhões de aumento ocorreram no lucro bruto de manutenção; (ii) R$3,4 milhões de redução no lucro bruto de taxa de franquia; e (iii) R$1,6 milhão de redução nas despesas operacionais.

Lucro Operacional

Em decorrência do exposto acima, e do ganho de R$5,4 milhões no resultado financeiro oriundo da receitas de aplicação financeira obtidas pela formação de caixa para fazer frente ao processo de recompra de ações, no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004 o lucro operacional foi de R$30,3 milhões, um aumento de 73%, em comparação com o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2003, quando o lucro operacional foi de R$17,5 milhões.

Resultado Não Operacional

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004 o resultado não operacional apresentou um prejuízo de R$281,0 mil, uma redução de 89%, em comparação com o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2003, cujo prejuízo foi de R$2,6 milhões. As principais causas de tal variação foram: (i) R$0,9 milhão de aumento pela diferença na realização de lucro na venda dos negócios NeoGrid e Medical; (ii) R$3,6 milhões de perda pela venda em 2003 de participação na Mobipart e assunção de dívida indenizatória; e (iii) R$0,1 milhão de redução pela não recorrência de outras receitas não operacionais registradas em 2003.

Resultado Antes dos Impostos e Participação dos Acionistas Minoritários

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, o resultado antes dos impostos e participação dos acionistas minoritários atingiu R$30,0 milhões, um aumento de 101%, em comparação com o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2003, que foi de R$14,9 milhões. As principais causas de tal variação foram: (i) R$5,8 milhões de aumento no lucro bruto em função do volume de serviços e vendas; (ii) R$1,6 milhão de redução nas despesas operacionais fortemente impactadas pelo menor volume de despesas com pesquisa e desenvolvimento em função da alienação do negócio Medical; (iii) R$5,4 milhões de aumento nas receitas financeiras líquidas em função de: R$4,0 milhões decorrentes de ganho pela variação cambial sobre empréstimo obtido junto ao BankBoston em 2004, R$2,7 milhões de desconto obtido face ao pagamento antecipado da dívida junto aos Fundos de *Private Equity*, R$0,7 milhão de redução na receita sobre aplicações financeiras e R$0,6 milhão de aumento de juros sobre o empréstimo obtido e despesas com CPMF; e (iv) R$2,3 milhões de redução nas despesas não operacionais.

Imposto de Renda e Contribuição Social

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, as despesas com imposto de renda e contribuição social totalizaram R$8,5 milhões de despesa, um aumento de 734%, em comparação com R$1,3 milhão de créditos no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2003 em decorrência dos fatores abaixo descritos. O valor de imposto de renda e contribuição social representou 28,5% do lucro antes dos impostos no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, em comparação a 9,0% de crédito no mesmo período do exercício anterior.

- *Corrente*. No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, o imposto de renda e contribuição social corrente representou 15,3% sobre o lucro antes dos impostos, em comparação a 26,6% no mesmo período do exercício anterior, representando uma redução de 42%, dos quais R$5,6 milhões ocorreram devido ao aproveitamento de créditos fiscais como prejuízo fiscal e amortização de ágio decorrente de incorporação.
- *Diferido*. O valor de imposto de renda e da contribuição social diferidos foi uma despesa de R$4,0 milhões em 2004, em comparação com R$5,3 milhões de crédito no mesmo período do exercício anterior. Desta variação, R$6,9 milhões foram decorrentes de constituição de crédito tributário de prejuízo fiscal e ágio incorporado em 2003, dos quais R$0,6 milhão foram utilizados no próprio período de 2003. Em 2004 foram utilizados R$3,0 milhões de créditos fiscais constituídos em 2003.

A tabela a seguir apresenta as despesas com imposto de renda e contribuição social nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2004 e 2003.

	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de				
(em R$ mil, exceto %)	**2003**	(%)	**2004**	(%)	**Variação** (%)
Imposto de renda e contribuição social					
Corrente	(3.976)	(294,7)	(4.582)	53,6	15,2
Diferido	5.325	394,7	(3.973)	46,4	174,6
Total do Imposto de renda e contribuição social	**1.349**	**100**	**(8.555)**	**100**	**734,2**

Participação dos Acionistas Minoritários

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, a participação dos acionistas minoritários apresentou um prejuízo de R$18 mil, uma redução em comparação com o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2003, cujo resultado foi de R$413 mil. Essa variação ocorre em função da alienação do investimento na Mobipart S.A. em 2003 e incorporação da NeoGrid S.A. em 2004.

Lucro por Lote de 1000 Ações

Em conseqüência das variações acima descritas, no exercício findo em 31 de dezembro de 2004 o lucro líquido por lote de 1000 ações atingiu R$1,04 mil, um aumento de 28,4%, em comparação com o exercício findo em 31 de dezembro de 2003, no qual atingiu R$0,81 mil.

EBITDA

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2004, o EBITDA atingiu R$29,7 milhões, um aumento de 36,5%, em comparação com o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2003, que foi de R$21,8 milhões.

A tabela a seguir apresenta a reconciliação entre o lucro líquido e o EBITDA, para os exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2003 e 2004.

	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de				
	2003	(%)	**2004**	(%)	**Variação** (%)
(em R$ mil, exceto %)					
Receita líquida de serviços e vendas	115.996	100,0	124.424	100,0	7,3
Lucro líquido do exercício	16.695	14,4	21.419	17,2	28,3
(+) Resultado financeiro	799	0,7	(4.626)	(3,7)	(679,0)
(+) Provisão para IR e CS	(1.349)	(1,2)	8.555	6,9	(734,2)
(+) Depreciações e amortizações	3.480	3,0	4.089	3,3	17,5
(+) Resultado não operacional e participação dos acionistas minoritários	2.152	1,9	299	0,2	(86,1)
EBITDA (*)	**21.777**		**29.736**		**36,5**
Margem EBTIDA (**)	**18,8%**	-	**23,9%**	-	**27,1**

(*) EBITDA, conforme requerido no Ofício Circular CVM nº 1/2005, é definido pela Companhia como o lucro antes das despesas financeiras líquidas, do imposto de renda, da contribuição social, da depreciação, da amortização e do resultado não operacional.
(**) Margem EBITDA é calculado pela divisão do EBITDA pela Receita Líquida de Vendas.

Margem EBITDA

O aumento da margem do EBITDA de 18,8% para 23,9% ocorreu em função da alienação do negócio NeoGrid e Medical, *softwares* destinados à colaboração empresarial e gestão de planos de saúde, respectivamente; redução do investimento em pesquisa e desenvolvimento do negócio Medical e nas despesas operacionais do negócio NeoGrid existentes em 2003 classificadas na Demonstração de Resultados em "outras receitas operacionais, líquidas".

ANÁLISE E DISCUSSÃO DA ESTRUTURA PATRIMONIAL

A análise e discussão apresentada a seguir sobre a estrutura patrimonial baseiam-se nas informações financeiras resultantes de nossas Demonstrações Financeiras auditadas para o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005 e Informações Financeiras objeto de revisão especial para o período de três meses findo em 31 de março de 2006, preparadas pela Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes, de acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil.

Na discussão a seguir, referências a aumentos ou reduções em qualquer exercício social são feitas em comparação ao exercício social anterior correspondente, exceto se o contexto indicar de maneira diversa.

31 de março de 2006 comparado a 31 de dezembro de 2005

(em R$ mil, exceto %)	Em 31 de dezembro de 2005		Em 31 de março de 2006		Variação (%)
ATIVO		(%)		(%)	
Circulante					
Caixa e bancos	**636**	0,7	**1.004**	**1,3**	**57,9**
Aplicações financeiras	**7.520**	8,7	**7.591**	**10,0**	**0,9**
Contas a receber de clientes	**31.673**	36,8	**28.856**	**37,9**	**(8,9)**
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	**(2.038)**	**(2,4)**	**(1.861)**	**(2,4)**	**(8,7)**
Impostos a recuperar	**1.950**	2,3	**1.899**	**2,5**	**(2,6)**
Impostos diferidos	**5.212**	6,1	**4.990**	**6,6**	**(4,3)**
Outros	**2.717**	3,2	**2.437**	**3,2**	**(10,3)**
Total do circulante	47.670	**55,5**	44.916	59,1	**(5,8)**
Realizável a longo prazo					
Contratos de mútuo	**4.435**	5,2	**4**	-	**(99,9)**
Impostos diferidos	**2.905**	3,4	**2.942**	**3,9**	**1,3**
Depósitos judiciais	**1.757**	2,0	**1.920**	**2,5**	**9,3**
Outros	**331**	0,4	**441**	**0,6**	**33,2**
Total do realizável a longo prazo	9.428	**11,0**	5.307	7,0	**(43,7)**
Permanente					
Investimentos	**231**	0,3	**220**	**0,3**	**(4,8)**
Imobilizado	**9.793**	11,4	**7.970**	**10,5**	**(18,6)**
Diferido	**18.838**	21,9	**17.648**	**23,1**	**(6,3)**
Total do permanente	28.862	**33,6**	25.838	33,9	**(10,5)**
TOTAL DO ATIVO	85.960	**100,0**	76.061	100,0	**(11,5)**
PASSIVO					
Circulante					
Fornecedores	**8.476**	9,9	**6.741**	**8,9**	**(20,5)**
Empréstimos e financiamentos	**5.236**	6,1	4.877	6,4	**(6,9)**
Impostos e taxas a recolher	**3.710**	4,3	2.958	3,9	**(20,3)**
Salários, encargos sociais e provisão para participação nos resultados	**2.978**	3,5	3.323	4,4	11,6
Provisão para comissões de vendas	**4.236**	4,9	2.919	3,8	**(31,1)**
Obrigações por aquisição de investimentos e produtos	**995**	1,2	502	0,7	**(49,5)**
Dividendos e juros capital próprio a pagar	**2.510**	2,9	168	0,2	**(93,3)**
Provisão repasse FDES	**4.289**	5,0	3.746	4,9	**(12,7)**
Provisão para fundo desenvolvimento e marketing	**2.244**	2,6	2.659	3,5	18,5
Outros valores a pagar	**1.411**	1,6	1.625	2,1	15,2
Total do circulante	36.085	**42,0**	29.518	38,8	**(18,2)**
Exigível a longo prazo					
Empréstimos e financiamentos	**4.360**	5,1	2.907	3,8	**(33,3)**
Provisão para contingências	**6.467**	7,5	6.526	8,6	0,9
Outros valores a pagar	**214**	0,2	94	0,1	**(56,1)**
Total do exigível a longo prazo	11.041	**12,8**	9.527	12,5	**(13,7)**
Participação dos acionistas minoritários	**49**	**0,1**	37	0,1	**(24,5)**
Patrimônio líquido					
Capital social	**20.604**	24,0	20.604	27,1	-
Reserva legal	**2.409**	2,8	2.582	3,4	7,2
Lucros acumulados	**15.772**	18,3	13.793	18,1	**(12,5)**
Total do patrimônio líquido	38.785	**45,1**	36.979	48,6	**(4,7)**
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMONIO LÍQUIDO	**85.960**	**100,0**	**76.061**	**100,0**	**(11,5)**

Ativo Circulante

Contas a receber de clientes

Em 31 de março de 2006 a conta contas a receber de clientes da Companhia atingiu R$28,9 milhões, uma redução de 8,9%, em comparação com 31 de dezembro de 2005, no qual atingiu R$31,7 milhões. A redução de R$2,8 milhões verificada, ocorre em razão do valor faturado em dezembro, período de alta sazonalidade, bem como da melhora na performance de cobrança.

Provisão para créditos de liquidação duvidosa

Em 31 de março de 2006 a conta provisão para créditos de liquidação duvidosa atingiu R$1,8 milhão, uma redução de 8,7%, em comparação com 31 de dezembro de 2005, no qual atingiu R$2,0 milhões. A redução de R$0,2 milhão verificada ocorre em razão da melhora na performance de cobrança.

Realizável a Longo Prazo

Contratos de Mútuo

Em 31 de março de 2006 a conta contratos de mútuo atingiu R$0,1 milhão, uma redução de 99,6%, em comparação com 31 de dezembro de 2005, no qual atingiu R$4,4 milhões. A redução de R$4,3milhões verificada, ocorre em razão da baixa dos saldos existentes junto ao acionista controlador, cuja quitação foi realizada com aproveitamento de saldos de dividendos a pagar.

Depósitos judiciais

Em 31 de março de 2006 a conta depósitos judiciais atingiu R$1,9 milhão, um aumento de 9,3%, em comparação com 31 de dezembro de 2005, no qual atingiu R$1,8 milhão. O aumento de R$0,1 milhão verificado, ocorre em razão da atualização monetária dos depósitos realizados.

Permanente

Imobilizado

Em 31 de março de 2006 a conta de ativo imobilizado atingiu R$8,0 milhões, uma redução de 18,6%, em comparação com 31 de dezembro de 2005, no qual atingiu R$9,8 milhões. A redução de R$1,8 milhão verificada ocorre em razão da venda de terreno e suas benfeitorias, localizado em Joinville na Av. Santos Dumont, para a M. Abuhab Participações S.A. Referida operação foi realizada com base no valor contábil dos bens cuja aquisição havia ocorrido em dezembro 2004.

Passivo Circulante

Fornecedores

Em 31 de março de 2006, a conta fornecedores da Companhia atingiu R$6,7 milhões, uma redução de 20,5%, em comparação com 31 de dezembro de 2005, no qual atingiu R$8,5 milhões. Da redução de R$1,7 milhão verificada, R$0,9 milhão ocorre em razão do repasse ao fornecedor Progress pelo volume de vendas realizadas em dezembro 2005, R$0,7 milhão de redução é referente ao repasse para FDES.

Impostos e taxas a recolher

Em 31 de março de 2006 a conta impostos e taxas a recolher atingiu R$3,0 milhões, uma redução de 20,3%, em comparação com 31 de dezembro de 2005, no qual atingiu R$3,7 milhões. Da redução de R$0,7 milhão verificada, R$0,6 milhão ocorrem em IRPJ e Contribuição social sobre o lucro em função do resultado do último trimestre de 2005; R$0,3 milhão de redução em IRRF de juros sobre capital próprio; R$0,2 milhão de redução nos impostos sobre o faturamento e; R$0,4 milhão de aumento em função do IRRF sobre o pagamento do programa de participação nos resultados.

Obrigações por aquisição de direitos sobre produtos

Em 31 de março de 2006, a conta obrigações por aquisição de direitos sobre produtos atingiu R$0,5 milhão, uma redução de 50,0%, em comparação com 31 de dezembro de 2005, no qual atingiu R$1,0 milhão. A redução de R$0,5 milhão verificada é decorrente do pagamento da segunda parcela do produto Serious.

Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar

Em 31 de março de 2006, a conta Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar atingiu R$0,2 milhão, uma redução de 93,3%, em comparação com 31 de dezembro de 2005, no qual atingiu R$2,5 milhões. A redução de R$2,3 milhões verificada ocorre em função da quitação destes passivos junto aos acionistas, dos quais R$6,2 milhões foram utilizados para amortizar empréstimos concedidos a M. Abuhab Participações S.A., NeoGrid Informática S.A., Datamedical Informática Ltda, e quitação de passivo relativo a venda do produto APS para a NeoGrid.

Provisões Comerciais – comissões e outras

Em 31 de março de 2006, a conta de provisões comerciais – comissões e outras, atingiu R$2,9 milhões, uma redução de 31,1%, em comparação com 31 de dezembro de 2005, no qual atingiu R$4,2 milhões. Da redução de R$1,3 milhão, R$3,3 milhões ocorrem em comissões sobre vendas em razão dos pagamentos realizados no período, R$1,8 milhão de aumento ocorre pelo provisionamento da comissões sobre vendas realizadas no trimestre e R$0,2 milhão de aumento pela transferência da provisão de fundo de marketing para esta rubrica.

Provisão para repasse FDES

Em 31 de março de 2006 a conta provisão para repasse FDES atingiu R$3,7 milhões, uma redução de 12,7%, em comparação com 31 de dezembro de 2005, no qual atingiu R$4,3 milhões. A redução de R$0,6 milhão verificada ocorre em razão da mudança na política de remuneração pelos serviços prestados pelas FDES.

Provisão para fundo de desenvolvimento

Em 31 de março de 2006, a conta provisão para fundo desenvolvimento atingiu R$2,7 milhões, um aumento de 18,5%, em comparação com 31 de dezembro de 2005, no qual atingiu R$2,2 milhões. O aumento de R$0,5 milhão verificado ocorre em razão da geração do fundo sobre as receitas ser superior ao volume contratado de desenvolvimento junto as FDES.

Exigível a Longo Prazo

Empréstimos e Financiamentos

Em 31 de março de 2006, a conta empréstimos e financiamentos a longo prazo atingiu R$2,9 milhões, uma redução de 33,3%, em comparação com 31 de dezembro de 2005, no qual atingiu R$4,4 milhões. Da redução de R$1,5 milhão verificada ocorre pela transferência para o curto prazo.

Patrimônio Líquido

Reserva legal

Em 31 de março de 2006, a conta reserva legal atingiu R$2,6 milhões, um aumento de 7,1%, em comparação com 31 de dezembro de 2005, no qual atingiu R$2,4 milhões. O aumento de R$0,2 milhão verificado ocorre em função da constituição desta reserva sobre o lucro apurado até fevereiro de 2006 sobre o qual foi proposto distribuição de dividendos.

Lucros acumulados

Em 31 de março de 2006 a conta lucros acumulados atingiu R$13,8 milhões, uma redução de 12,5%, em comparação com 31 de dezembro de 2005, no qual atingiu R$15,8 milhões. Da redução de R$2,0 milhões verificada, R$8,0 milhões ocorreram em razão de dividendos propostos; R$0,2 milhão de constituição de reserva legal e, R$6,2 milhões pelos lucros ocorridos no primeiro trimestre de 2006.

31 de dezembro de 2005 comparado a 31 de dezembro de 2004

(em R$ mil, exceto %)	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de 2004		Exercício Social Encerrado em em 31 de dezembro de 2005		Variação (%)
ATIVO					
Circulante					
Caixa e bancos	2.300	3,0	**636**	0,7	**(72,3)**
Aplicações financeiras	6.433	8,4	**7.520**	8,7	**16,9**
Contas a receber de clientes	24.340	31,9	**31.673**	36,8	**30,1**
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	**(2.523)**	**(3,3)**	**(2.038)**	**(2,4)**	**(19,2)**
Impostos a recuperar	1.895	2,5	**1.950**	2,3	**2,9**
Impostos diferidos	4.031	5,3	**5.212**	6,1	**29,3**
Outros	775	1,0	**2.717**	3,2	**250,6**
Total do circulante	**37.251**	**48,8**	47.670	**55,4**	28,0
Realizável a longo prazo					
Contratos de mútuo	3.568	4,7	**4.435**	5,2	**24,3**
Impostos diferidos	2.992	3,9	**2.905**	3,4	**(2,9)**
Depósitos judiciais	1.069	1,4	**1.757**	2,0	**64,4**
Outros	-	-	**331**	0,4	-
Total do realizável a longo prazo	**7.629**	**10,0**	9.428	**11,0**	23,6
Permanente					
Investimentos	20	-	**231**	0,3	**1.055,0**
Imobilizado	7.478	9,8	**9.793**	11,4	**31,0**
Diferido	23.903	31,3	**18.838**	21,9	**(21,2)**
Total do permanente	**31.401**	**41,2**	28.862	**33,6**	**(8,1)**
TOTAL DO ATIVO	**76.281**	**100,0**	85.960	**100,0**	12,7
PASSIVO					
Circulante					
Fornecedores	10.824	14,2	8.476	9,9	**(21,7)**
Empréstimos e financiamentos	5.317	7,0	5.236	6,1	**(1,5)**
Impostos e taxas a recolher	1.233	1,6	3.710	4,3	200,9
Salários, encargos sociais e provisão para participação nos resultados	3.158	4,1	2.978	3,5	(5,7)
Obrigações por aquisição de direitos sobre produtos	1.183	1,6	995	1,2	**(15,9)**
Dividendos e juros capital próprio a pagar	2.971	3,9	2.510	2,9	(15,5)
Provisão para comissões de vendas	1.682	2,2	4.236	4,9	151,8
Provisão repasse FDES	1.967	2,6	4.289	5,0	118,0
Provisão para fundo desenvolvimento e marketing	492	0,6	2.244	2,6	356,1
Outros valores a pagar	4.686	6,1	1.411	1,6	**(69,9)**
Total do circulante	**33.513**	**43,9**	36.085	**42,0**	7,7
Exigível a longo prazo					
Empréstimos e financiamentos	10.190	13,4	4.360	5,1	**(57,2)**
Provisão para contingências	4.658	6,1	6.467	7,5	38,8
Outros valores a pagar	488	0,6	214	0,2	**(56,1)**
Total do exigível a longo prazo	**15.336**	**20,1**	11.041	**12,8**	**(28,0)**
Participação dos acionistas minoritários	**46**	**0,1**	49	**0,1**	6,5
Patrimônio líquido					
Capital social	20.602	27,0	20.604	24,0	-
Reserva legal	1.403	1,8	2.409	2,8	71,7
Lucros acumulados	5.381	7,1	15.772	18,3	193,1
Total do patrimônio líquido	**27.386**	**35,9**	38.785	**45,1**	41,6
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMONIO LÍQUIDO	**76.281**	**100,0**	85.960	**100,0**	12,7

Ativo Circulante

Aplicações financeiras

Em 31 de dezembro de 2005 a conta aplicações financeiras atingiu R$7,5 milhões, um aumento de 16,9%, em comparação com 31 de dezembro de 2004, no qual atingiu R$6,4 milhões. O aumento de R$1,1 milhão verificado é decorrente do incremento do capital de giro gerado pela elevação no nível das atividades em 2005.

Contas a receber de clientes

Em 31 de dezembro de 2005 a conta contas a receber de clientes atingiu R$31,7 milhões, um aumento de 30,1%, em comparação com 31 de dezembro de 2004, no qual atingiu R$24,3 milhões. Do aumento de R$7,4 milhões verificado, R$4,2 milhões ocorreram em razão do incremento nas vendas de licença de uso em dezembro de 2005, comparativamente a dezembro de 2004 e R$3,2 milhões nas demais receitas, especialmente em manutenção.

Impostos diferidos

Em 31 de dezembro de 2005 a conta impostos diferidos atingiu R$5,2 milhões, um aumento de 29,3%, em comparação com 31 de dezembro de 2004, no qual atingiu R$4,0 milhões. Do aumento de R$1,2 milhão verificado, R$1,4 milhão ocorreu em razão do efeito fiscal sobre o aumento na provisão de repasse para FDES, o qual foi parcialmente compensado por redução em R$0,2 milhão por efeito fiscal das variações nas demais provisões.

Realizável a Longo Prazo

Contratos de Mútuo

Em 31 de dezembro de 2005 a conta contratos de mútuo atingiu R$4,4 milhões, um aumento de 24,3%, em comparação com 31 de dezembro de 2004, no qual atingiu R$3,6 milhões. O aumento de R$0,8 milhão verificado ocorre em razão da atualização de tais valores com base em 110% do CDI.

Impostos diferidos

Em 31 de dezembro de 2005 a conta impostos diferidos atingiu R$2,9 milhões, uma redução de 2,9%, em comparação com 31 de dezembro de 2004, no qual atingiu R$3,0 milhões. Da redução de R$0,1 milhão verificada, R$0,5 milhão de aumento ocorre nas provisões para contingências, e R$0,6 milhão de redução pela amortização do ágio das incorporações MCI e Neogrid S.A.

Depósitos judiciais

Em 31 de dezembro de 2005 a conta depósitos judiciais atingiu R$1,8 milhão, um aumento de 64,4%, em comparação com 31 de dezembro de 2004, no qual atingiu R$1,1 milhão. Do aumento de R$0,7 milhão verificado, R$0,3 milhão ocorreu em razão da atualização monetária, R$0,4 milhão por novos depósitos relativos aos processos de PIS-repique e Sesi, Senac e Incra.

Imobilizado

Em 31 de dezembro de 2005 a conta de ativo imobilizado atingiu R$9,8 milhões, um aumento de 31%, em comparação com 31 de dezembro de 2004, no qual atingiu R$7,5 milhões. Do aumento de R$2,3 milhões verificado ocorreu principalmente em razão da aquisição dos direitos autorais do produto Serious destinado a atender serviços médicos, hospitais e clínicas.

Diferido

Em 31 de dezembro de 2005 a conta de ativo diferido atingiu R$18,8 milhões, uma redução de 21,2%, em comparação com 31 de dezembro de 2004, no qual atingiu R$23,9 milhões. A redução de R$5,1 milhões ocorreu em função da amortização do ágio apurado pela Mabjos Participações Ltda. na aquisição das participações dos Fundos de *Private Equity* detidas na Companhia.

Passivo Circulante

Fornecedores

Em 31 de dezembro de 2005, a conta fornecedores da Companhia atingiu R$8,5 milhões, uma redução de 21,7%, em comparação com 31 de dezembro de 2004, no qual atingiu R$10,8 milhões. Da redução de R$2,3 milhões verificada, R$2,7 milhões ocorreram em razão da mudança no critério de faturamento das FDES e, R$0,4 milhão por aumentos decorrentes das operações normais da Companhia.

Empréstimos e Financiamentos

Em 31 de dezembro de 2005 a conta empréstimos e financiamentos atingiu R$5,2 milhões, uma redução de 1,5%, em comparação com 31 de dezembro de 2004, no qual atingiu R$5,3 milhões. Esta redução ocorreu em função dos pagamentos do empréstimo contraído para liquidação de compromisso assumido pela controladora junto ao minoritários na recompra de ações junto aos Fundos de *Private Equity*, líquida dos juros reconhecidos em um montante de R$0,6 milhão, e de empréstimo contraído para aquisição de equipamentos no valor de R$0,5 milhão.

Impostos e taxas a recolher

Em 31 de dezembro de 2005 a conta impostos e taxas a recolher atingiu R$3,7 milhões, um aumento de 200,9%, em comparação com 31 de dezembro de 2004, no qual atingiu R$1,2 milhões. Do aumento de R$2,5 milhões verificado, R$1,9 milhão ocorreu em razão do aumento da provisão do imposto de renda e da contribuição social correntes e R$0,3 milhão ocorreu devido ao IRRF relativo a juros sobre capital próprio. O R$0,3 milhão de aumento restante esta pulverizado dentre os demais impostos a recolher e seu aumento é devido a elevação no nível de atividade operacional.

Salários, encargos sociais e provisão para participação nos resultados

Em 31 de dezembro de 2005 a conta salários, encargos sociais e provisão para participação nos resultados atingiu R$3,0 milhões, uma redução de 5,7%, em comparação com 31 de dezembro de 2004 no qual atingiu R$3,2 milhões. A redução de R$0,2 milhão ocorre em razão de R$0,6 milhão de redução na provisão para participação nos resultados em função do não atingimento de metas comparativas com a concorrência e; R$0,4 milhão de aumento ocorre em função do quadro de pessoal que passou de 110 em 2004 para 185 em 2005. O aumento no quadro de pessoal ocorre em razão do início das operações em 2005 da DTSL Sistema e Serviços de Informática S.A. e Datasul Processamento de Dados S.A.

Obrigações por aquisição de direitos sobre produtos

Em 31 de dezembro de 2005 a conta obrigações por aquisição de direitos sobre produtos atingiu R$1,0 milhão, uma redução de 15,9%, em comparação com 31 de dezembro de 2004 no qual atingiu R$1,2 milhão. A redução de R$0,2 milhão verificada ocorre em razão da quitação dos valores devidos referentes à aquisição dos produtos CRM e ECR em R$1,2 milhão e, aumento de R$1,0 milhão pela aquisição do produto Serious destinado a atender serviços médicos, hospitais e clínicas.

Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar

Em 31 de dezembro de 2005 a conta dividendos e juros sobre capital próprio a pagar atingiu R$2,5 milhões, uma redução de 15,5% em comparação com 31 de dezembro de 2004 quando atingiu R$3,0 milhões. A redução de R$0,5 milhão verificada é composta por: (i) aumento referente a dividendos distribuídos em 2005 de R$3,1 milhões referentes ao lucro de 2005, R$3,2 milhões referentes ao lucro de 2004 e juros sobre capital próprio líquidos do IRFonte de R$2,0 milhões; (ii) pagamento de dividendos em 2005 de R$2,6 milhões referentes aos lucros de 2005 e R$6,2 milhões referentes aos lucros de 2004.

Provisão para comissões de vendas

Em 31 de dezembro de 2005 a conta provisão para comissões de vendas atingiu R$4,2 milhões, um aumento de 151,8%, em comparação com 31 de dezembro de 2004, no qual atingiu R$1,7 milhão. O aumento de R$2,5 milhões verificado, deve-se ao volume de vendas de licenças de uso verificadas em 2005 e às mudanças implantadas nas políticas de comissionamento em vigor durante o ano de 2005.

Provisão repasse FDES

Em 31 de dezembro de 2005 a conta provisão para repasse FDES atingiu R$4,3 milhões, um aumento de 118,0% em comparação com 31 de dezembro de 2004, no qual atingiu R$2,0 milhões. O aumento de R$2,3 milhões ocorreu devido ao aumento nas receitas de licenças de uso, e de receitas de manutenção, sobre as quais incidem custos variáveis de repasse.

Provisão para fundo desenvolvimento e marketing

Em 31 de dezembro de 2005, a conta provisão para fundo desenvolvimento e marketing atingiu R$2,2 milhões, um aumento de 356%, em comparação com 31 de dezembro de 2004, no qual atingiu R$0,5 milhão. O aumento de R$1,7 milhão ocorreu em razão da geração do fundo de desenvolvimento ter sido superior ao efetivamente aplicado.

Outros valores a pagar

Em 31 de dezembro de 2005 a conta outros valores a pagar atingiu R$1,4 milhão, uma redução de 69,9%, em comparação com 31 de dezembro de 2004, no qual atingiu R$4,7 milhões. Da redução de R$3,3 milhões verificada, R$1,7 milhão ocorreu em razão da liquidação da dívida relativa ao desinvestimento na Móbile S.A., R$0,9 milhão em razão do pagamento da aquisição de terreno e R$0,5 milhão em razão de pagamento em processos de descredenciamento de franquia.

Exigível a Longo Prazo

Empréstimos e Financiamentos

Em 31 de dezembro de 2005, a conta empréstimos e financiamentos a longo prazo atingiu R$4,4 milhões, uma redução de 57,2%, em comparação com 31 de dezembro de 2004, no qual atingiu R$10,2 milhões. A redução de R$5,8 milhões verificada ocorre em razão da transferência das obrigações para o curto prazo.

Provisão para contingências

Em 31 de dezembro de 2005, a conta provisão para contingências atingiu R$6,5 milhões, um aumento de 38,8%, em comparação com 31 de dezembro de 2004, no qual atingiu R$4,7 milhões. Do aumento de R$1,8 milhão verificado, (i) R$0,5 milhão ocorreu em razão de discussão tributária decorrente de divergências quanto à interpretação da legislação, (ii) R$0,9 milhão a reivindicações movidas por clientes sobre produtos e serviços prestados, (iii) R$0,7 milhão relativo a perdas prováveis em processos movidos por ex-empregados da Sociedade e de empresas prestadoras de serviços e (iv) R$0,3 milhão de redução por liquidação de obrigação previdenciária.

Patrimônio Líquido

Reserva legal

Em 31 de dezembro de 2005, a conta reserva legal atingiu R$2,4 milhões, um aumento de 71,7%, em comparação com 31 de dezembro de 2004, no qual atingiu R$1,4 milhão. O aumento de R$1,0 milhão é decorrente da aplicação de 5% sobre o lucro líquido do exercício conforme determina a Lei das Sociedades por Ações.

Lucros acumulados

Em 31 de dezembro de 2005 a conta lucros acumulados atingiu R$15,8 milhões, um aumento de 193,1%, em comparação com 31 de dezembro de 2004, no qual atingiu R$5,4 milhões. Do aumento de R$10,4 milhões verificado, R$20,1 milhões de aumento ocorreram em razão do lucro líquido do exercício de 2005, o qual foi reduzido em razão de (i) destinação para reserva legal de R$1,0 milhão, (ii) declaração de R$6,3 milhões em dividendos, e (iii) apropriação de juros sobre o capital próprio proposto no valor de R$2,4 milhões.

31 DE DEZEMBRO DE 2003 COMPARADO A 31 DE DEZEMBRO DE 2004

(em R$ mil, exceto %)	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de 2003		Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de 2004		Variação (%)
ATIVO					
Circulante					
Caixa e bancos	**1.302**	**2,1**	**2.300**	**3,0**	**76,7**
Aplicações financeiras	**13.778**	**22,0**	**6.433**	**8,4**	**(53,3)**
Contas a receber de clientes	**23.195**	**37,0**	**24.340**	**31,9**	**4,9**
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	**(2.108)**	**(3,4)**	**(2.523)**	**(3,3)**	**19,7**
Impostos a recuperar	**1.350**	**2,2**	**1.895**	**2,5**	**40,4**
Impostos diferidos	**7.575**	**12,1**	**4.031**	**5,3**	**(46,8)**
Outros	**2.401**	**3,8**	**775**	**1,0**	**(67,7)**
Total do circulante	47.493	75,8	37.251	48,8	**(21,6)**
Realizável a longo prazo					
Contratos de mútuo	**3.402**	**5,4**	**3.568**	**4,7**	**4,9**
Impostos diferidos	**3.422**	**5,5**	**2.992**	**3,9**	**(12,6)**
Depósitos judiciais	**1.805**	**2,9**	**1.069**	**1,4**	**(40,8)**
Outros	**530**	**0,8**	**-**	**-**	**(100,0)**
Total do realizável a longo prazo	9.159	14,6	7.629	10,0	**(16,7)**
Permanente					
Investimentos	**20**	**-**	**20**	**-**	**-**
Imobilizado	**5.730**	**9,2**	**7.478**	**9,8**	**30,5**
Diferido	**213**	**0,3**	**23.903**	**31,3**	**11.122,1**
Total do permanente	5.963	9,5	31.401	41,2	426,6
TOTAL DO ATIVO	62.615	100,0	76.281	100,0	21,8
PASSIVO					
Circulante					
Fornecedores	**8.308**	**13,3**	**10.824**	**14,2**	**30,3**
Empréstimos e financiamentos	**-**	**-**	**5.317**	**7,0**	**-**
Impostos e taxas a recolher	**892**	**1,4**	**1.233**	**1,6**	**38,2**
Salários, encargos sociais e provisão para participação nos resultados	**3.016**	**4,8**	**3.158**	**4,1**	**4,7**
Obrigações por aquisição de direitos sobre produtos	**1.799**	**2,9**	**1.183**	**1,6**	**(34,2)**
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	**4.941**	**7,9**	**2.971**	**3,9**	**(39,9)**
Provisão para comissões de vendas	**1.806**	**2,9**	**1.682**	**2,2**	**(6,9)**
Provisão repasse FDES	**1.751**	**2,8**	**1.967**	**2,6**	**12,3**
Provisão para fundo desenvolvimento e marketing	**1.535**	**2,5**	**492**	**0,6**	**(67,9)**
Outros valores a pagar	**3.246**	**5,2**	**4.686**	**6,1**	**44,4**
Total do circulante	27.294	43,6	33.513	43,9	22,8
Exigível a longo prazo					
Empréstimos e financiamentos	**-**	**-**	**10.190**	**13,4**	**-**
Provisão para contingências	**4.030**	**6,4**	**4.658**	**6,1**	**15,6**
Obrigações por aquisição de direitos sobre produtos	**712**	**1,1**	**-**	**-**	**(100,0)**
Outros valores a pagar	**1.907**	**3,0**	**488**	**0,6**	**(74,4)**
Total do exigível a longo prazo	6.649	10,6	15.336	20,1	130,7
Resultados de exercícios futuros	1.507	2,4	-	-	**(100,0)**
Participação dos acionistas minoritários	28	-	46	0,1	64,3
Patrimônio líquido					
Capital social	**20.602**	**32,9**	**20.602**	**27,0**	**-**
Reserva legal	**333**	**0,5**	**1.403**	**1,8**	**321,3**
Lucros acumulados	**6.202**	**9,9**	**5.381**	**7,1**	**(13,2)**
Total do patrimônio líquido	27.137	43,3	27.386	35,9	0,9
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	62.615	100,0	76.281	100,0	21,8

Ativo Circulante

Aplicações financeiras

Em 31 de dezembro de 2004 a conta aplicações financeiras atingiu R$6,4 milhões, uma redução de 53,3%, em comparação com 31 de dezembro de 2003, no qual atingiu R$13,8 milhões. Da redução de R$7,4 milhões verificada, R$14,4 milhões ocorreram em razão dos pagamentos efetuados relativos a compromisso assumido pela controladora junto aos minoritários na operação de recompra de ações junto aos Fundos de *Private Equity* e R$7,0 milhões de aumento ocorreu pela geração de caixa nas operações normais da Companhia.

Contas a receber de clientes

Em 31 de dezembro de 2004 a conta contas a receber de clientes da Companhia atingiu R$24,3 milhões, um aumento de 4,9%, em comparação com 31 de dezembro de 2003, no qual atingiu R$23,2 milhões. O aumento de R$1,1 milhão verificado, é decorrente do volume de vendas ocorrido no mês dezembro de 2004 quando comparado com igual período do ano de 2003.

Impostos diferidos

Em 31 de dezembro de 2004 a conta impostos diferidos atingiu R$4,0 milhões, uma redução de 46,8%, em comparação com 31 de dezembro de 2003, no qual atingiu R$7,6 milhões. Da redução de R$3,6 milhões verificada, R$2,4 milhões ocorrem pelo aproveitamento de prejuízos fiscais e base de cálculo negativa da contribuição social e R$1,8 milhão pela amortização do ágio na aquisição de investimento e R$0,6 milhão de aumento pela flutuação das demais provisões operacionais.

Realizável a Longo Prazo

Contratos de mútuo

Em 31 de dezembro de 2004 a conta contratos de mútuo atingiu R$3,6 milhões, um aumento de 4,9%, em comparação com 31 de dezembro de 2003, no qual atingiu R$3,4 milhões. O aumento de R$0,2 milhão verificado ocorre em razão da amortização de R$2,6 milhões, novos empréstimos de R$2,5 milhões e pela atualização de tais valores com base em 110% do CDI representando R$0,3 milhão.

Impostos diferidos

Em 31 de dezembro de 2004 a conta impostos diferidos atingiu R$3,0 milhões, uma redução de 12,6%, em comparação com 31 de dezembro de 2003, no qual atingiu R$3,4 milhões. Da redução de R$0,4 milhão verificada, R$0,2 milhão de aumento ocorre nas provisões para contingências, e R$0,6 milhão de redução pela amortização do ágio das incorporações MCI e Neogrid S.A.

Depósitos judiciais

Em 31 de dezembro de 2004 a conta depósitos judiciais atingiu R$1,1 milhão, uma redução de 40,8%, em comparação com 31 de dezembro de 2003, no qual atingiu R$1,8 milhão. Da redução de R$0,7 milhão verificada, R$1,0 milhão de redução ocorreu em razão do recolhimento ao INSS de depósito judicial relativo a INSS sobre 13º, declarado constitucional pelo STF, e R$0,3 milhão de aumento é relativo aos juros do período.

Permanente

Imobilizado

Em 31 de dezembro de 2004 a conta de ativo imobilizado atingiu R$7,5 milhões, um aumento de 30,5%, em comparação com 31 de dezembro de 2003, no qual atingiu R$5,7 milhões. Do aumento de R$1,8 milhão verificado, R$1,5 milhão ocorreu em razão da aquisição de terreno localizado ao lado da atual sede da Companhia com o objetivo de futura ampliação.

Diferido

Em 31 de dezembro de 2004 a conta de ativo diferido atingiu R$23,9 milhões, em comparação com 31 de dezembro de 2003, no qual atingiu R$0,2 milhão. O aumento de R$23,7 milhões verificado ocorreu em razão do ágio apurado pela Mabjos Participações Ltda. em julho de 2004, quando da aquisição das participações dos Fundos de *Private Equity* detidas em nossa Companhia.

Passivo Circulante

Fornecedores

Em 31 de dezembro de 2004, a conta fornecedores da Companhia atingiu R$10,8 milhões, um aumento de 30,3%, em comparação com 31 de dezembro de 2003, no qual atingiu R$8,3 milhões. Do aumento de R$2,5 milhões verificado, R$1,0 milhão ocorreu em razão de aumento nos valores a pagar para FDES e R$1,5 milhão em valores a pagar para a Progress resultante do incremento nas vendas e serviços corridos em 2004.

Empréstimos e Financiamentos

Em 31 de dezembro de 2004 a conta empréstimos e financiamentos atingiu R$5,3 milhões, um aumento de 100%, em comparação com 31 de dezembro de 2003. Este aumento ocorreu em função de obtenção de empréstimo contraído para liquidação de compromisso assumido pela controladora junto ao minoritários na recompra de ações junto aos Fundos de *Private Equity*

Salários, encargos sociais e provisão para participação nos resultados

Em 31 de dezembro de 2004, a conta salários, encargos sociais e provisão para participação nos resultados atingiu R$3,2 milhões, um aumento de 4,7%, em comparação com 31 de dezembro de 2003 no qual atingiu R$3,0 milhões. O aumento de R$0,2 milhão ocorre em razão da provisão para participação nos resultados que apresentou melhoria nos indicadores estabelecidos para o plano.

Obrigação por aquisição de direitos sobre produtos

Em 31 de dezembro de 2004, a conta obrigação por aquisição de direitos sobre produtos atingiu R$1,2 milhão, uma redução de 34,2%, em comparação com 31 de dezembro de 2003 no qual atingiu R$1,8 milhão. A redução de R$0,6 milhão verificada ocorre em função do pagamento integral referente a aquisição do produto CRM.

Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar

Em 31 de dezembro de 2004, a conta dividendos e juros sobre capital próprio a pagar atingiu R$3,0 milhões uma redução de 39,9% em comparação com 31 de dezembro de 2003 quando atingiu R$4,9 milhões. A redução de R$1,9 milhão verificada é composta por: (i) aumento referente a dividendos distribuídos em 2004 de R$15,0 milhão referente ao lucro de 2004, R$6,2 milhões referente ao lucro de 2003 e; (ii) pagamento de dividendos em 2004 de R$12,0 milhões referente aos lucros de 2004 e R$11,1 milhões referentes aos lucros de 2003.

Provisão para comissões de vendas

Em 31 de dezembro de 2004, a conta provisão para comissões de vendas atingiu R$1,7 milhão, uma redução de 6,9%, em comparação com 31 de dezembro de 2003, no qual atingiu R$1,8 milhão. A redução de R$0,1 milhão verificada, deve-se ao volume de vendas de licenças de uso registradas no último trimestre de 2004 que ficou 10,1% abaixo das vendas de igual período de 2003.

Provisão de repasse FDES

Em 31 de dezembro de 2004, a conta provisão para repasse FDES atingiu R$2,0 milhões, um aumento de 12,3% em comparação com 31 de dezembro de 2003, no qual atingiu R$1,8 milhões. O aumento de R$0,2 milhão ocorreu devido ao aumento nas receitas de manutenção, sobre as quais incidem custos variáveis de repasse.

Provisão para fundo desenvolvimento e marketing

Em 31 de dezembro de 2004, a conta provisão para fundo de desenvolvimento e marketing atingiu R$0,5 milhão, uma redução de 67,9%, em comparação com 31 de dezembro de 2003, no qual atingiu R$1,5 milhão. A redução de R$1,0 milhão ocorreu em função do volume de aplicação em 2004 ter sido superior a geração de reserva para estes fundos.

Outros valores a pagar

Em 31 de dezembro de 2004 a conta outros valores a pagar atingiu R$4,7 milhões, um aumento de 44,4%, em comparação com 31 de dezembro de 2003, no qual atingiu R$3,2 milhões. Do aumento de R$1,5 milhão verificado, R$0,8 milhão ocorreu em razão de aquisição de terreno e R$0,5 milhão por despesas em processo de descredenciamento de franquia.

Exigível a Longo Prazo

Empréstimos e Financiamentos

Em 31 de dezembro de 2004, a conta empréstimos e financiamentos a longo prazo atingiu R$10,2 milhões, um aumento 100%, em comparação com 31 de dezembro de 2003. Este aumento ocorreu em função de obtenção de empréstimo contraído para liquidação de compromisso assumido pela controladora junto aos minoritários na recompra de ações junto aos Fundos de *Private Equity*.

Provisão para contingências

Em 31 de dezembro de 2004, a conta provisão para contingências atingiu R$4,7 milhões, um aumento de 15,6%, em comparação com 31 de dezembro de 2003, no qual atingiu R$4,0 milhões. O aumento de R$0,7 milhão verificado ocorreu em função de (i) R$0,7 milhão de aumento em discussões tributárias decorrentes de divergências quanto à interpretação da legislação, (ii) R$0,6 milhão de aumento relativo a perdas prováveis em processos movidos por ex-empregados da Sociedade e de empresas prestadoras de serviços e, (iii) R$0,6 milhão de redução por extinção de obrigação previdenciária.

Outros valores a pagar

Em 31 de dezembro de 2004, a conta outros valores a pagar atingiu R$0,5 milhão, uma redução de 74,4%, em comparação com 31 de dezembro de 2003, no qual atingiu R$1,9 milhão. Da redução de R$1,4 milhão verificada, R$1,6 milhão ocorre em razão de pagamento de dívida indenizatória no processo de retirada da sociedade na Móbile S.A. e R$0,2 milhão de aumento relativo a despesas em processo de descredenciamento de franquia.

Resultados de Exercícios Futuros

Lucro não realizado na venda de controlada

Em 31 de dezembro de 2003 a conta lucro não realizado na venda de controlada atingiu R$1,5 milhão, relativo a lucros não realizados na venda do negócio NeoGrid e Medical, liquidado em janeiro de 2004.

PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Reserva Legal

Em 31 de dezembro de 2004, a conta reserva legal atingiu R$1,4 milhão, um aumento de 321%, em comparação com 31 de dezembro de 2003, no qual atingiu R$0,3 milhão. O aumento de R$1,1 milhão verificado é decorrente da aplicação de 5% sobre o lucro líquido do exercício conforme determina a Lei das Sociedades por Ações.

Lucros acumulados

Em 31 de dezembro de 2004 a conta lucros acumulados atingiu R$5,4 milhões, uma redução de 13,2%, em comparação com 31 de dezembro de 2003, no qual atingiu R$6,2 milhões. A redução de R$0,8 milhão verificada foi ocasionada por um aumento de R$21,4 milhões em razão do lucro líquido do exercício de 2004, por R$1,0 milhão de redução em razão da destinação para reserva legal, e por R$21,2 milhões de redução em razão de dividendos propostos.

INVESTIMENTOS

Os nossos principais investimentos nos últimos três anos têm sido investimentos nas controladas diretas, e consistem essencialmente em aportes de recursos financeiros para capital de giro.

A tabela a seguir demonstra os investimentos, nos períodos indicados:

	Em 31 de dezembro de					Em 31 de Março de	
	2003	**2004**	(%)	**2005**	(%)	**2006**	(%)
(em R$ mil)							
Controladas diretas							
Datasul Inc.	548	845	54,2	1.143	35,3	1.018	(10,9)
Datasul S. A. CV	287	705	145,6	365	(48,2)	139	(61,9)
DTSL Sistema e Serviços de Informática S.A.	-	-	-	1.044	-	1.201	15,0
Datasul Processamento de Dados S.A.	-	-	-	5	-	-	(100,0)
Outros investimentos	20	20	-	230	1.050	219	(5,2)
Total	**855**	**1.570**	**83,6**	**2.787**	**77,5**	**2.577**	**(7,6)**

Planejamos realizar investimentos no valor aproximado de R$1,6 milhões em 2006 e aproximadamente R$2,1 milhões em 2007. Os principais investimentos que pretendemos realizar são voltados à continuidade do desenvolvimento de canais de distribuição na América Latina, bem como no fortalecimento da condição de performance de nossas atividades de outsourcing. Tais projetos de investimentos são importantes para nós, tendo em vista que têm por objetivo permitir a continuidade de nosso crescimento e presença no mercado Latino Americano. No entanto, podemos vir a não investir tais valores.

Nossa administração pretende realizar tais investimentos utilizando recursos provenientes de nossas atividades operacionais.

LIQUIDEZ E RECURSOS DE CAPITAL

Nossa maior necessidade de recursos refere-se a:

- investimentos em nossas controladas diretas que consistem essencialmente em aportes de recursos financeiros para capital de giro;
- investimentos em pesquisa e desenvolvimento de novos e atualizações de nossos *softwares*;
- participações em outros negócios sinérgicos; e
- outras áreas como a internacionalização de nossos *softwares*, operações no Brasil e no exterior, compras de produtos, pesquisas e avaliações de mercados, melhorias de processos, metodologias e sistemas de controle.

Historicamente, nossas principais fontes de recursos foram o caixa gerado por nossas operações e empréstimos de curto e longo prazo. Para a realização dos nossos investimentos futuros pretendemos continuar utilizando referidas fontes de recursos.

Não obstante, poderemos não ser capazes de realizar os investimentos previstos para os próximos anos na ordem e volume pretendidos, caso não consigamos obter financiamentos junto a instituições financeiras privadas e caso os recursos de caixa gerados por nossas operações não sejam suficientes para atender nossas necessidades operacionais e, ainda, implementar uma parte de nosso programa de investimentos nos próximos anos. Para mais informações sobre nossos investimentos vide item "Investimentos" acima.

FLUXO DE CAIXA

O nosso fluxo de caixa decorre substancialmente de nossas operações, contudo, pode variar de período a período conforme a flutuação das receitas de vendas, dos custos e do consumo dos nossos produtos e serviços.

Normalmente, utilizamos o caixa proveniente de nossas operações para financiar nossas atividades operacionais, pagamento de imposto de renda, contribuições, serviço de dívida, dividendos e parte dos investimentos, sendo os empréstimos de longo prazo utilizados para financiar nosso programa de investimentos.

Em 31 de dezembro de 2003, 2004 e 2005 nosso capital circulante líquido era de R$20,2 milhões, R$3,7 milhões e R$11,6 milhões respectivamente. Em 31 de março de 2006, nosso capital circulante líquido era de R$15,4 milhões.

ATIVIDADES OPERACIONAIS

Os recursos provenientes de nossas atividades operacionais são, e continuarão a ser, a nossa maior fonte singular de liquidez e fonte de capital nos próximos anos e períodos financeiros. Apresentamos um crescimento da capacidade de geração de recursos operacionais no exercício social de 2005. Os recursos gerados por nossas atividades operacionais aumentaram em 21,3%, tendo atingido R$36,1 milhões em 31 de dezembro de 2005, em comparação aos R$29,7 milhões obtidos no mesmo período de 2004, devido principalmente ao aumento nas vendas de serviços e produtos e à variabilidade dos custos atrelados. Em 31 de março de 2006, os recursos gerados pelas nossas atividades operacionais aumentaram em R$10,9 milhões, ou seja 13,7%, em relação ao mesmo período de 2005. Este crescimento ocorre, principalmente devido ao aumento do volume de vendas, a variabilidade de nossos principais custos e ao crescimento dos custos e despesas fixas em níveis inferiores aos da receita.

A tabela abaixo apresenta a reconciliação entre o lucro líquido do exercício findo em 31 de dezembro de 2005, o trimestre findo em 31 de março de 2006 e nosso EBITDA.

(em R$ mil, exceto %)	Em 31 de dezembro de 2005	(%)	Em 31 de março de 2006	(%)
Receita Líquida de Serviços e Vendas.	160.757	100,0	41.222	100,0
Lucro Líquido do Exercício	20.113	12,5	6.151	14,9
(+) Resultado Financeiro.....	(851)	(0,5)	(429)	(1,0)
(+) Provisão para IR e CS.....	9.165	5,7	3.400	8,2
(+) Depreciações, e amortizações	7.623	4,7	2.024	4,9
(+) Resultado não operacional e Participação dos acionistas minoritários	23	0,1	(223)	(0,5)
EBITDA[(*)].....	**36.073**		**10.923**	
Margem[(**)].....	**22,4%**		**26,5%**	

(*) EBITDA, conforme requerido no Ofício Circular CVM nº 1/2005, é definido pela Companhia como o lucro antes das despesas financeiras líquidas, do imposto de renda, da contribuição social, da depreciação, da amortização e do resultado não operacional.
(**) Margem EBITDA é calculado pela divisão do EBITDA pela Receita Líquida de Vendas.

Em 31 de março de 2006, possuíamos R$3,5 milhões de contas a receber vencidas, sendo que 52% vencidas até 90 dias, 16% de 91 a 180 dias e 32% acima de 180 dias. Os cinco maiores devedores representavam R$0,7 milhão (18,9% do total).

ENDIVIDAMENTO BANCÁRIO

Em 31 de março de 2006, o total do nosso endividamento era de R$7,8 milhões dos quais R$4,9 milhões eram relativos a dívidas de curto prazo e R$2,9 milhões a dívidas de longo prazo. Em 31 de dezembro de 2005, o total do nosso endividamento era de R$9,6 milhões dos quais R$5,2 milhões eram relativos a dívidas de curto prazo e R$4,4 milhões a dívidas de longo prazo.

A redução do nosso endividamento em 31 de março de 2006 em relação a 31 de dezembro de 2005, de R$1,8 milhões, decorreu, principalmente, dos pagamentos realizados no período relativos ao financiamento obtido junto ao Bank Boston e ABN Amro Real, sendo este relativo a contratos de leasing.

As dívidas em moeda nacional foram reduzidas em R$0,1 milhão em 31 de março de 2006, enquanto que as dívidas em moeda estrangeira foram reduzidas em R$1,7 milhão. Em 31 de março de 2006, nosso endividamento em dólar era de US$3,3 milhões, equivalentes a R$7,3 milhões, representando, 93,6% do nosso endividamento total.

A tabela a seguir apresenta o nosso endividamento e suas principais fontes de financiamento nos períodos indicados.

(em R$ mil, exceto %)	Em 31 de dezembro de 2005			Em 31 de março de 2006				
	Curto Prazo	Longo Prazo	Total	Curto Prazo	Longo Prazo	Total	Taxas % a.a.	Vencim. Final
BankBoston	4.681	4.304	8.985	4.345	2.907	7.252	6,42 + var. cambial	Nov/2007
ABN	516	56	572	492	-	492	29,75	Jan/2007
Total	**5.197**	**4.360**	**9.557**	**4.837**	**2.907**	**7.744**	-	-

Pretendemos pagar o montante principal da dívida de curto e longo prazo e os juros incidentes com os recursos gerados a partir de suas atividades operacionais.

CAPACIDADE DE PAGAMENTO

Nosso EBITDA, no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005 foi de R$36,0 milhões e o nosso serviço da dívida, considerando-se pagamento de juros e comissões, no mesmo período foi de R$0,8 milhões. Dessa forma, nosso EBITDA de 2005 foi 45,0 vezes o serviço da dívida.

Nos três primeiros meses de 2006, nosso EBITDA foi de R$10,9 milhões e o nosso serviço da dívida, considerando-se pagamento de juros e comissões, em R$0,2 milhões. Dessa forma, nosso EBITDA foi 54,5 vezes o serviço da dívida.

A maioria de nossos contratos de financiamentos tem um perfil de amortizações tanto de curto quanto de longo prazo, sendo que neste último caso, nossos principais contratos têm vencimento previsto para os próximos 3 anos. Pretendemos pagar o montante principal de nossa dívida de curto e longo prazo e os juros incidentes com os recursos gerados de nossas atividades operacionais e com parte dos recursos provenientes da presente Oferta. (Para mais informações vide Seção "Destinação dos Recursos" deste Prospecto).

CONTRATOS E OBRIGAÇÕES FINANCEIRAS

Dentre as restrições contratuais relevantes decorrentes de nossos contratos financeiros, destacamos as referentes ao Contrato de Repasse de Empréstimo Externo, celebrado com o BankBoston N.A, em 23 de novembro de 2004, no montante de R$16,6 milhões, equivalentes a aproximadamente US$6,0 milhões na data de celebração de tal contrato. De acordo com esse contrato, nos obrigamos a manter os seguintes índices financeiros: (i) TFD/EBITDA menor que 2,5x onde TFD é igual a somatória das dívidas com bancos com dívidas junto a sócios e ou empresas ligadas e financiamentos de impostos; (ii) EBIT/Despesas financeiras incorridas no período maior que 3,3x; (iii) somatória dos recursos aplicados no mercado financeiro maior ou igual a seis parcelas do valor de principal e a somatória de dividendos; (iv) somatória dos títulos do contas a receber de clientes dados em garantia maior ou igual a quatro parcelas do valor do principal; e (v) somatória de dividendos e os juros sobre o capital próprio não superior a 60% do lucro líquido obtido no período após descontado o IR. Celebramos também em 23 de novembro de 2004, um Contrato de Penhor de Cotas de Fundos para garantir esse contrato de repasse. Dessa forma, empenhamos quotas de fundos de investimento detidas por nós, que correspondem a 12,04% do valor das obrigações principais, juros e demais encargos desse contrato de repasse, computados até a liquidação de todas as obrigações assumidas. Adicionalmente, foram emitidas notas promissórias avaliadas pelo Acionista Vendedor, em 23 de dezembro de 2004, no valor de R$6,6 milhões. Para informações mais detalhadas, vide Seção "Negócios da Companhia - Contratos Relevantes - Contratos Financeiras" deste Prospecto.

Acreditamos ter cumprido todos os compromissos financeiros previstos em nossos contratos financeiros até a data deste Prospecto.

OBRIGAÇÕES CONTRATUAIS

As nossas principais obrigações contratuais até 31 de março de 2006 incluíam as obrigações indicadas a seguir, que vencerão nos seguintes prazos:

	Pagamentos Devidos por Período				
(em R$ mil)	**Total**	**Inferior a 1 ano**	**1 a 3 anos**	**3 a 5 anos**	**Superior a 5 anos**
Obrigações					
BankBoston N.A.	7.252	4.345	2.907	-	-
Obrigação por descredenciamento de franquia	60	60	-	-	-
Banco ABN Ambro Real S.A.	510	510	-	-	-
Dzset- Prod. Serious	501	501	-	-	-
Safra Leasing	144	63	81	-	-
BankBoston Leasing S.A.	249	229	20	-	-
BBV Leasing Brasil S.A.	17	17	-	-	-

OPERAÇÕES NÃO REGISTRADAS NO BALANÇO PATRIMONIAL

Não possuímos operações não registradas no Balanço Patrimonial.

RISCOS DE MERCADO

Os principais riscos inerentes aos nossos acordos e negócios que são sensíveis a riscos de mercado são os riscos de perda decorrente das mudanças adversas nas taxas de juros e na taxa de câmbio entre o Real e o Dólar.

TAXA DE JUROS

O nosso resultado é afetado pelas mudanças nas taxas de juros devido ao impacto que essas mudanças têm na receita financeira gerada pelo caixa e investimentos. Se as taxas de juros variáveis de 2006 forem, em média, 10% inferiores às taxas praticadas em 2005, nossa receita de juros decorrente da aplicação de excedentes de caixa e investimentos diminuirá em aproximadamente R$0,1 milhão. Essas quantias estão calculadas considerando o impacto de variações hipotéticas nas taxas de juros aplicáveis sobre os saldos de aplicações em 31 de março de 2006. Esse impacto não é sentido, atualmente, em nossas despesas financeiras, pois aproximadamente 94% do endividamento bancário e dividas contratuais, em 31 de março de 2006 estavam sujeitos à taxas de juros fixas.

A tabela a seguir apresenta um sumário de informações referentes ao impacto dos riscos das taxas de juros e da variação cambial no nosso endividamento total, em 31 de março de 2006:

	Em 31 de Março de 2005		Em 31 de Março de 2006		
Empréstimos e Financiamentos *(em R$ mil, exceto %)*	**R$ mil**	(%)	**R$ mil**	(%)	**Variação** (%)
Dívida em real					
Taxas fixas	-	-	510	6,6	-
Taxas variáveis	-	-	-	-	-
Dívida em dólar					
Taxas fixas	14.240	100,0	7.252	93,4	(49,1)
Taxas variáveis	-	-	-	-	-
Total	**14.240**	**100,0**	**7.762**	**100,0**	**(45,5)**

A tabela a seguir indica informações relativas ao nosso endividamento em 31 de março de 2006, sensível a variações nas taxas de juros e de câmbio, por datas de amortização e moeda, as principais disponibilidades líquidas de recursos e respectivas taxas de juros médias de referidas obrigações. As taxas de juros variáveis estão baseadas na taxa de juros aplicável (LIBOR, CDI ou TJLP), em 31 de março de 2006:

	Em 31 de Março de	Em 31 de dezembro de			
Empréstimos e Financiamentos *(em R$ mil)*	**2006**	**2006**	**2007**	**2008**	**Total**
Taxas variáveis				(Em diante)	
Dívida em real	-	-	-	-	-
Dívida em dólar	-	-	-	-	-
Taxas fixas					
Dívida em real	**510**	**56**	-	-	**56**
Dívida em dólar	**7.252**	**3.986**	-	-	**3.986**
Total	**7.762**	**4.042**	-	-	**4.042**

Em 31 de março de 2006, nossas dívidas de curto prazo e de longo prazo representavam, respectivamente, 62,7% e 37,3% do nosso endividamento total. Em 31 de dezembro de 2005, a razão do endividamento comparado com o EBITDA era de 0,29 e em 31 de março de 2006, a razão do endividamento comparado com o EBITDA dos últimos doze meses era de 0,22 enquanto a razão do EBITDA comparado com o capital era de 1,75 e 1,81, respectivamente.

O MERCADO DE *SOFTWARE* DE GESTÃO EMPRESARIAL INTEGRADA

O MERCADO DE *SOFTWARE* DE GESTÃO EMPRESARIAL INTEGRADA NO MUNDO

O mercado de *softwares* de gestão empresarial integrada no mundo compreende as atividades de desenvolvimento, comercialização e implantação de soluções tecnológicas que auxiliam na administração da atividade produtiva gerencial das diversas áreas de uma empresa, incluindo, gestão de produção, suprimentos, manutenção, logística, finanças, marketing, entre outras.

Esse mercado vem evoluindo desde a década de 60, quando grandes empresas começaram a utilizar sistemas de processamento de dados centralizados em seus controles operacionais. Ao longo dos anos, novos recursos tecnológicos surgiram para auxiliar na geração, no armazenamento e uso de informações para planejamento de gestão operacional e de negócios.

Assim, o processamento de dados centralizado deu lugar a sistemas de gestão empresarial integrada descentralizados, que compartilham bases de dados entre diversos usuários e eliminam redundâncias, aumentando a competitividade das empresas usuárias. Observou-se assim, diversas fases na evolução desse mercado e, inicialmente, as empresas buscaram otimizar seus processos internos por meio de sistemas MRP (*Material Requirement Planning*), que organizava o planejamento dos materiais utilizados na cadeia produtiva. As necessidades das empresas fizeram com que o MRP evoluísse para o MRPII, que, além de possuir todas as funcionalidades do MRP, gerenciava a capacidade de produção de uma empresa. No início da década de 90, surgiu o ERP, que integrou processos críticos internos de finanças, contabilidade, produção, logística e recursos humanos, levando os benefícios para todas as áreas de uma empresa. Com a evolução dos padrões de *hardware*, *softwares* e de infra-estrutura de telecomunicações, no final da década de 90, surgiu uma versão mais completa do ERP que auxiliava na tomada de decisão e integrava também os processos críticos de uma empresa à cadeia de fornecimento e ao relacionamento com clientes.

Com a crescente competição entre empresas de todos os portes e a contínua busca pelo aumento de produtividade, controle do fluxo de informações e redução de custos, os sistemas de TI, especialmente os de gestão empresarial integrada, passaram a ter importância significativa e estratégica no mundo corporativo.

A década de 90 foi marcada pela intensa comercialização do ERP no segmento de *softwares* de gestão. Nesse período observou-se um forte movimento de reestruturação de Empresas de Grande Porte, o que envolveu grandes e complexos projetos de implantação de ERP. A partir do ano de 2000, os *softwares* de gestão empresarial nos mercados desenvolvidos haviam alcançado um número relevante de Empresas de Grande Porte, restando um mercado vasto no que se refere às Empresas de Médio Porte e ao desenvolvimento de *softwares* de gestão para segmentos de mercado específicos.

Atualmente, o mercado mundial de *softwares* de gestão empresarial integrada é composto por grupos multinacionais, dentre os quais podemos citar SAP, Oracle, Microsoft e SSA, além de empresas locais de diversos portes com participação significativa em seus países de origem ou região geográfica.

Segundo estimativas da consultoria IDC, o mercado mundial de TI – somando *software*, serviços e *hardware* deverá contabilizar US$1,0 trilhão em 2005. Ainda, de acordo com análise a da IDC, em 2005 o mercado mundial específico de ERP e HCM totalizaria US$28,5 bilhões em 2005, com previsão de crescimento médio de 8,4% ao ano, atingindo em 2009, US$39,4 bilhões.

No que se refere aos produtos, podemos citar seis das principais áreas de concentração de sistemas integrados de *softwares* de gestão empresarial integrada no mundo:

- Soluções em ERP (*Enterprise Resource Planning*) - *Softwares* que englobam uma série de atividades de gestão empresarial suportadas por aplicações de tecnologia da informação que integram processos e informações de uma empresa para armazenar, processar e organizar as informações geradas nos processos organizacionais, agregando e estabelecendo relações de informação entre todas as áreas da empresa, acelerando, dessa forma, o atendimento aos clientes e a entrega de produtos mais rapidamente. Um ERP pode ser composto de diversos módulos, incluindo planejamento de produto, aquisição de materiais, manutenção de inventários, relacionamento com fornecedores, atendimento ao cliente e acompanhamento de pedidos, interação com fornecedores, recursos humanos e finanças;
- Soluções em HCM (*Human Capital Management*) - *Softwares* de gestão que consistem na automatização e padronização das rotinas operacionais de recursos humanos de uma empresa. São altamente estruturados para acompanhar a legislação trabalhista e de seguridade social vigentes, situações específicas de Acordos ou Contratos Coletivos de Trabalho, possuindo funcionalidades avançadas tais como: gestão de competências, gestão da performance e *softwares* para implantação e controle de sistemas de metas (*balanced scorecard*);
- Soluções em BI (*Business Intelligence*) - *Softwares* que se integram ao ERP, facilitando a organização e o acesso a informações de uma empresa, com o objetivo de agilizar e otimizar o processo de tomada de decisões, focando na maximização do retorno e geração de valor;
- Soluções em ECM (*Enterprise Content Management*) - *Softwares* para gestão integrada de processo de documentos que auxilia as empresas a organizar, gerenciar e distribuir informações integradas aos processos de negócios;
- Soluções em B2B (*Business to Business*) - *Softwares* compostos por soluções de *e-procurement* (automação do ciclo de compras) e soluções de *e-sales* (automação do processo de vendas), que permitem que duas ou mais empresas estabeleçam relacionamentos de negócios automatizados com regras definidas, fortalecendo toda a cadeia de suprimento e fornecimento; e
- Soluções em CRM (*Customer Relationship Management*) - Designação de metodologias e *softwares* que permitem a uma empresa melhorar a satisfação dos seus clientes e aumentar seus resultados, com base no conhecimento aprofundado das necessidades de seus clientes, no tratamento privilegiado dos melhores clientes, na gestão mais eficiente de campanhas de *marketing* e na melhoria da gestão dos canais de vendas.

A tabela a seguir apresenta o crescimento e a projeção de crescimento do mercado mundial dos principais *softwares* de gestão empresarial integrada para os respectivos anos.

	Mercado dos Principais *Softwares* de Gestão Empresarial Integrado no Mundo											
	2004	(%)	**2005**	(%)	**2006**	(%)	**2007**	(%)	**2008**	(%)	**2009**	(%)
(em US$ milhões, exceto %)												
ERP	14.899	31,2	14.568	29,4	15.140	28,6	15.570	27,6	15.964	26,5	16.922	26,1
HCM.....	4.869	10,2	5.288	10,7	5.764	10,9	6.225	11,0	6.723	11,2	7.261	11,2
SCM	5.473	11,4	5.523	11,2	5.827	11,0	6.147	10,9	6.485	10,8	6.842	10,6
Customer management	10.902	22,8	11.454	23,2	12.260	23,2	13.236	23,5	14.427	24	15.726	24,3
Outros	11.649	24,4	12.616	25,5	13.868	26,3	15.230	27	16.575	27,5	18.039	27,8
Total.....	**47.792**	**100,0**	**49.449**	**100,0**	**52.859**	**100,0**	**56.408**	**100,0**	**60.174**	**100,0**	**64.790**	**100,0**

Fonte: AMR Research, 2005

Acreditamos que o mercado de *softwares* de gestão empresarial integrada continuará crescendo em decorrência do aumento da demanda por otimização de produção, redução de custos e velocidade de respostas decorrentes da globalização da economia. Dessa forma, esses fatos tornam a utilização de sistemas integrados de TI cada vez mais imprescindíveis, que quando agregados à redução relativa dos custos de *hardware*, permitem às Empresas de Pequeno Porte e Empresas de Médio Porte o acesso a tecnologias antes restritas apenas às Empresas de Grande Porte.

Conforme publicado pela *Computerworld* em 23 de fevereiro de 2006, de acordo com estudo da *AMR – Research*, efetuado com 271 companhias no mundo, nas pequenas e médias empresas, a necessidade de investir em um ERP está relacionada à substituição de seus *softwares* de MRPII, já considerados obsoletos. Assim, a maioria das empresas tem canalisado seus investimentos na tentativa de conseguir uma maior integração de suas plataformas tecnológicas atuais ou estão retomando alguns dos projetos de TI interrompidos tempos atrás, devido a fatores econômicos mundiais.

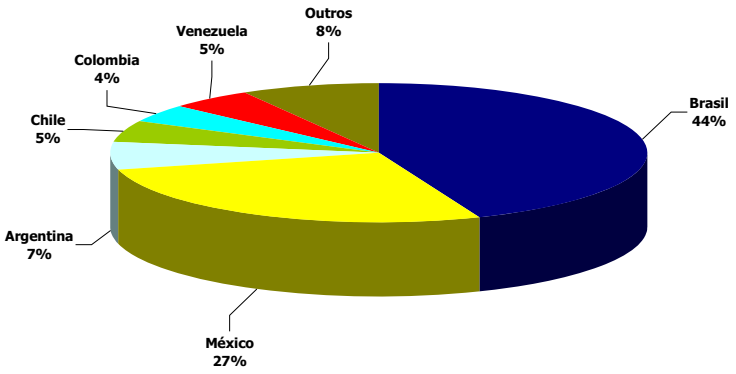
O Mercado de *Software* de Gestão Empresarial Integrada na América Latina

O mercado latino-americano de *softwares* de gestão empresarial integrada apresenta características distintas entre os diferentes países. Nos países de língua espanhola, por exemplo, o mercado é dominado pelos grandes *players* mundiais como Microsoft, Oracle, SAP e SSA, com poucos *players* locais significativos. Neste contexto, o Brasil apresenta um cenário diferente. Segundo o estudo da IDC - *Latin America Semianual Back-Office Applications Tracker* 2005, embora a empresa com maior participação no mercado brasileiro total de *softwares* de gestão seja a alemã SAP, o segundo e o terceiro lugares são ocupados por empresas de capital nacional.

Em análise realizada em 2005 pela IDC, o mercado da América Latina de TI de *software*, serviços e *hardware*, foi de US$26,9 bilhões em 2004. Por sua vez, o mercado de *software* de gestão empresarial integrada (ERP+HCM+SCM+CRM+BI), foi estimado pela IDC em US$1.008,7 milhões para 2005.

Na América Latina, o crescimento médio anual do setor de TI, no período de 2002 a 2004, foi de 6,1%, apresentando um crescimento maior que a média do PIB da região, que foi de 2,05% ao ano no mesmo período segundo dados do *World Economic Outlook*, FMI – Set/ 2005, publicado pelo Banco Central do Brasil. As participações dos maiores mercados de *software* de gestão empresarial integrada na América Latina em 2005 são apresentadas no gráfico abaixo:

Receitas com *softwares* de gestão empresarial integrada na América Latina: Licença de Uso e Manutenção



Fonte: IDC, 2005

Segundo dados da IDC de 2005, embora as grandes e médias empresas representem 15,8% do total das empresas na América Latina, este segmento concentra 86% do total de gastos em TI. A previsão de crescimento médio anual do mercado de *softwares* de gestão empresarial integrada na América Latina deverá ser de 11,1% ao ano, entre 2006 e 2009.

Abaixo segue a descrição dos principais mercados da América Latina, considerando o mercado total de *softwares* de gestão empresarial integrada, (ERP+HCM+SCM+CRM+BI), exceto o brasileiro:

- Argentina. O mercado argentino vem se recuperando da maior crise de sua história. Em 2005, o PIB argentino cresceu 9,2% (*World Economic Outlook*, FMI, 2006). Se forem confirmadas as previsões de crescimento dos outros países, o crescimento da Argentina será o maior da América Latina em 2005. Segundo a IDC, em 2005 o mercado argentino de *softwares* de gestão empresarial integrada movimentou US$67,1 milhões e a previsão de crescimento médio anual desse mercado é de 11,0% entre 2006 e 2009.
- México. Em 2005 o PIB mexicano cresceu 3,0% (*World Economic Outlook*, FMI, 2006). Segundo a IDC, em 2005, o tamanho do mercado mexicano de *softwares* de gestão empresarial integrada foi de US$259,0 milhões e a previsão de crescimento médio anual desse mercado é de 8,6% entre 2006 e 2009.
- Chile: O PIB chileno cresceu 6,3% em 2005 (*World Economic Outlook*, FMI, 2006). Segundo a IDC, o mercado chileno de *softwares* de gestão empresarial integrada foi de US$48,9 milhões em 2005 e a previsão de crescimento médio anual entre 2006 e 2009 é de 11,0%.
- Colômbia: O crescimento do PIB colombiano foi de 4,3% em 2005 (*World Economic Outlook*, FMI, 2006). Para a IDC, o mercado colombiano de *softwares* de gestão empresarial integrada foi de US$39,1 milhões em 2005 e a previsão de crescimento médio anual entre 2006 e 2009 é de 7,0%.

A tabela a seguir apresenta a distribuição do mercado de *softwares* de gestão empresarial integrada na América Latina, nos períodos indicados com projeção até 2009:

Distribuição do Mercado de *Softwares* de Gestão Empresarial Integrada na América Latina[1]

(em US$ milhões, exceto %)	2004	%	2005[2]	%	2006[2]	%	2007[2]	%	2008[2]	%	2009[2]	%
Brasil	380,9	43,9	465,1[3]	46,1	497,6	45,3	568,6	46,3	646,8	47,4	733,2	48,6
México	234,8	27,1	259,0	25,7	282,3	25,7	307,9	25,1	333,8	24,5	360,0	23,9
Argentina	56,3	6,5	67,1	6,7	76,7	7,0	85,7	7,0	94,3	6,9	102,0	6,8
Chile	43,9	5,1	48,9	4,9	55,1	5,0	61,9	5,0	68,0	5,0	74,1	4,9
Colômbia	36,3	4,2	39,1	3,9	42,0	3,8	44,9	3,7	48,0	3,5	51,2	3,4
Venezuela	41,6	4,8	44,7	4,4	48,0	4,4	51,3	4,2	54,5	4,0	57,7	3,8
Outros	72,8	8,4	84,8	8,3	96,2	8,8	107,4	8,7	118,2	8,7	129,0	8,6
Total	866,6	100,0	1.008,7	100,0	1.098,0	100,0	1.227,6	100,0	1.363,7	100,0	1.507,3	100,0

Fonte: IDC, 2005
[1] Considerado mercado total de aplicativos (ERP+HCM+SCM+CRM+BI).
[2] Projeção.
[3] IDC, 2006 (atualizado com valores de Back Office no Brasil em 2005)

Uma das razões para que o mercado latino-americano apresente esse crescimento acentuado nos próximos anos é o fato apontado pelo Gartner Group de que ainda existe atraso na adoção de tecnologias de informação por parte das empresas da região. Este fato, aliado ao crescimento econômico e a estabilidade política da região, tornam o ambiente propício para a comercialização de *softwares* de gestão empresarial integrada, principalmente, os desenvolvidos por empresas locais, devido principalmente a problemas de adaptação dos *softwares* desenvolvidos por empresas estrangeiras como as americanas, européias e asiáticas, à legislação, às economias e aos mercados locais.

A tabela a seguir apresenta a distribuição do mercado dos principais *softwares* de gestão empresarial integrada na América Latina:

Mercado dos principais Softwares de Gestão Empresarial Integrada na América Latina

(em US$ milhões, exceto %)	2004	%	2005	%	2006[4]	%	2007[4]	%	2008[4]	%	2009[4]	%
ERP + HCM + SCM (Back Office)	671,6[1]	77,5	786,5[5]	78,0	846,6[1]	77,1	943,8[1]	76,8	1.043,6[1]	76,6	1.148,1[1]	76,2
CRM [3]	92,4	10,7	105,8[4]	10,5	118,8	10,8	132,0	10,8	146,4	10,7	161,7	10,7
BI[2]	102,5	11,8	116,4[4]	11,5	132,7	12,1	151,8	12,4	173,6	12,7	197,5	13,1
Total	866,6	100,0	1.008,7	100,0	1.098,0	100,0	1.227,6	100,0	1.363,7	100,0	1.507,3	100,0

Fontes:
[1] IDC, 2005, *Latin América Semiannual Back Office App Tracker* (2004 Data).
[2] IDC, 2005, *Latin América Semiannual Business Intelligence Tracker* (2004 Data).
[3] IDC, 2005, *Latin América Semiannual CRM Tracker* (2004 Data).
[4] Projeção
[5] Atualizado com os valores de Back Office no Brasil em 2005

O MERCADO DE *SOFTWARE* DE GESTÃO EMPRESARIAL INTEGRADA NO BRASIL

História do Setor de Informática no Brasil

O mercado de informática no Brasil desenvolveu-se em um regime de incentivos à produção local, adotado na década de 80, quando o País possuía uma legislação de reserva de mercado que beneficiava *hardwares* desenvolvidos por empresas nacionais em detrimento dos produzidos por empresas estrangeiras, fazendo com que não houvesse grande interesse dos desenvolvedores em criar *softwares* para funcionamento nos equipamentos nacionais. O fim da reserva de mercado ocorreu na década de 90, com uma mudança expressiva na política de informática do País, rumo a um modelo mais aberto, simbolizado pela redução significativa de alíquotas de importação para diversos itens. Esse processo de abertura ao mercado mundial exigiu uma total reestruturação visando criar um novo ambiente de atração de investimentos estrangeiros que demandava uma atualização dos sistemas de informação do pólo industrial brasileiro. Nessa época, o mercado de *software* de gestão empresarial integrada teve forte impulso no Brasil.

A evolução da indústria de *software* nacional deu-se por meio de parcerias tecnológicas com os fornecedores de plataformas tecnológicas mundiais. O resultado foi que, seja pela capacidade criativa, seja pela facilidade de assimilação de novas tecnologias pelas empresas brasileiras, o *software* brasileiro tornou-se referência internacional em algumas áreas, como a de automação bancária e de utilização da *Internet*. Atualmente o Brasil possui independência tecnológica em diversas áreas de desenvolvimento de *softwares*, como a do setor bancário, do setor de energia, extração de petróleo, e principalmente de *softwares* de gestão empresarial integrada.

Em 1993, o governo brasileiro criou o programa SOFTEX 2000-Programa Nacional de *Software* para Exportação, com o objetivo de facilitar a entrada de empresas brasileiras no mercado internacional de *software*, por meio do estímulo às exportações. O Programa era coordenado pelo CNPq (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico), com a participação e representação das empresas brasileiras de *software*, sendo financiado pelo governo e pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. Desde o final de 1997, o BNDES passou a apoiar diretamente o setor, concedendo financiamento para empresas desenvolvedoras de *software*, por meio do programa Prosoft. Em 29 de março de 2003, o BNDES renovou o Prosoft, expandindo-o para conter outros subprogramas de apoio, como por exemplo, o Prosoft Comercialização, subprograma de concessão de financiamento a clientes para aquisições, no mercado interno de *softwares* desenvolvidos por empresas brasileiras, pelo qual é possível adquirir, além da licença de uso, serviços relacionados a até 50% do valor total do crédito concedido.

A partir de 2000, os *softwares* de gestão empresarial integrada haviam alcançado um número relevante das Empresas de Grande Porte no Brasil, que continuam adquirindo até hoje novos módulos efuncionalidades relacionadas aos *softwares* já adquiridos. Essa mesma tendência é observada atualmente também no mercado de Empresas de Médio Porte. Nos últimos dois anos, as Empresas de Pequeno Porte apresentam forte interesse na aquisição de *softwares* de gerenciamento.

Mercado Atual de Softwares de Gestão Empresarial Integrada no Brasil

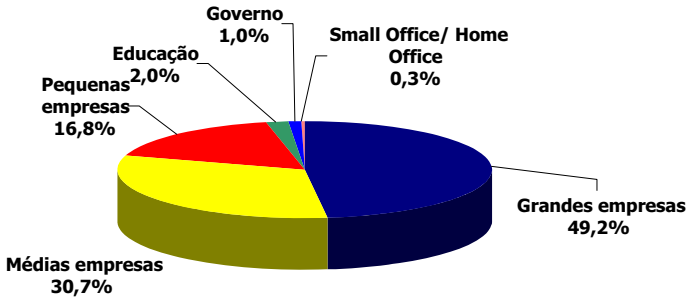
O Brasil é o maior mercado de *softwares* de *Back-Office* da América Latina, representando aproximadamente 44,0% da região e 1,1% do mercado mundial em 2004. Em termos de participação no PIB brasileiro, o setor de TI representou, em 2004, um percentual de 1,6%. Este percentual é maior do que em países como China e México, cuja participação do setor de TI no PIB é de 1,0% e 0,4%, respectivamente, conforme estudo especial da A.T. Kearney realizado em 2005, denominado "Desenvolvimento de uma Agenda Estratégica para o Setor de *IT Offshore Ousourcing*" desenvolvido para a Brasscom – Associação Brasileira das Empresas de Software e Serviços para Exportação.

Em 2005, segundo previsão da IDC, o mercado brasileiro de TI (*software*, serviços e *hardware*) deverá totalizar US$11,9 bilhões. Já o mercado de *software* de *Back-Office*, movimentou US$365,0 milhões, apresentando crescimento médio anual de 20% entre 2003 e 2005, superior a 7,8 vezes a variação média do PIB brasileiro no mesmo período, que foi de 2,56%, conforme o IBGE. Apenas como comparação, segundo a IDC, o mercado de TI dos Estados Unidos da América teve previsão de crescimento de 6% em 2005.

As Empresas de Grande Porte e as Empresas de Médio Porte são responsáveis por 79,8% do total do consumo do mercado brasileiro de *Back-Office*. Quando segmentado por tipo de atividade econômica, as indústrias são as que mais investem em *softwares* de *Back-Office* no Brasil, respondendo por 57,7% dos gastos, seguidas pelo serviços, 13,5%, e comércio, com 11,1%. Conforme a IDC, a previsão de crescimento anual do mercado brasileiro de *softwares* de gestão empresarial integrada deverá apresentar média de 13,8% ao ano entre 2006 e 2009.

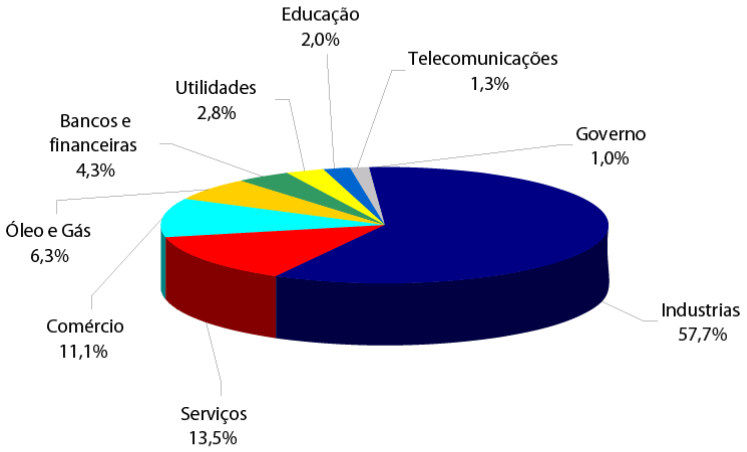
Os gráficos abaixo apresentam a distribuição da participação na aquisição de *softwares Back-Office* no ano de 2005 no Brasil (estudo mais recente), de acordo com estimativas da IDC, segmentados em função dos portes das empresas e dos principais setores da economia brasileira:

Distribuicão por porte de empresas no Brasil - % dos gastos com Licença de Uso e Manutenção em 2005 com *softwares* de *Back Office*



Fonte: IDC, 2006

Distribuicão por Setor no Brasil - % dos gastos com Licença de Uso e Manutenção em 2005 com *softwares* de *Back Office*



Fonte: IDC, 2006

A tabela a seguir apresenta a evolução do setor de *softwares* de *Back Office* no Brasil por porte de empresa entre 2004 e 2005.

	Setor de *Software* de *Back Office* no Brasil por Porte de Empresas			
	2004	%	2005	%
(em US$ milhões, exceto %)				
Empresa de Pequeno Porte – Empresas entre 10 e 99 funcionários	39,2	13,4	61,3	16,8
Empresa de Médio Porte – Empresas entre 100 e 499 funcionários	84,6	28,8	112,1	30,7
Empresa de Grande Porte – Empresas acima de 500 funcionários	148,6	50,7	179,6	49,2
Outros segmentos específicos[1]	20,8	7,1	12,0	3,3
Total	293,2	100,0	365,0	100,0

Fonte: IDC, 2006
[1] Setores como: Governo, Educação , Home Office e Small Office

No Brasil, tal como em outros países da América Latina, as empresas nacionais que desenvolvem *softwares* de gestão integrada possuem certas vantagens em relação às empresas estrangeiras. Uma delas é o conhecimento da legislação brasileira, mercado e economias locais que por suas complexidades, constituem uma barreira natural à entrada de *softwares* desenvolvidos por empresas estrangeiras. Outra vantagem apresentada por diversas empresas nacionais, dentre as quais nossa Companhia, é a ampla rede de distribuição. As empresas estrangeiras, em contrapartida costumam realizar o processo de implantação e treinamento por meio de empresas de consultoria de grande porte, o que pode aumentar os custos finais de implantação desses *softwares* para os seus clientes.

A tabela a seguir apresenta a distribuição do mercado dos principais *softwares* de gestão empresarial integrada no Brasil:

Mercado dos principais *Softwares* de Gestão Empresarial Integrada no Brasil

(em US$ milhões, exceto %)	2004	%	2005	%	2006[4]	%	2007[4]	%	2008[4]	%	2009[4]	%
ERP + HCM + SCM (Back Office)	293,2[1]	77,0	365,0[5]	78,5	383,4[1]	77,1	438,7[1]	77,1	499,5[1]	77,2	566,6[1]	77,2
CRM [3]	38,7	10,2	43,7[4]	9,4	49,4	9,9	55,6	9,8	62,5	9,7	70,1	9,6
BI [2]	49,0	12,8	56,3[4]	12,1	64,8	13,0	74,2	13,1	84,9	13,1	96,5	13,2
Total	380,9	100,0	465,0	100,0	497,6	100,0	568,6	100,0	646,8	100,0	733,2	100,0

Fontes
[1] IDC, 2005, *Latin América Semiannual Back Office App Tracker* (2004 Data).
[2] IDC, 2005, *Latin América Semiannual Business Intelligence Tracker* (2004 Data).
[3] IDC, 2005, *Latin América Semiannual CRM Tracker* (2004 Data).
[4] Projeção
[5] IDC, 2006

A tabela abaixo apresenta uma comparação dos tamanhos dos mercados mundial, latino americano e brasileiro de TI e de s*oftwares* de gestão empresarial integrada:

Mercado de TI e dos principais *softwares* de gestão empresarial Integrada no Mundo, América Latina e Brasil

	TI[1]	*Softwares* de gestão empresarial integrada
(em US$ bilhões)		
Mundo	1.000,0	28,500[2]
América Latina	26,9	0,786[3][5]
Brasil	11,9	0,365[3][4][5]

Fonte: IDC, 2005
[1] *Software*, serviços e *hardware*
[2] ERP + HCM
[3] *Back Office* (ERP + HCM + SCM)
[4] IDC, 2006
[5] Atualizado com os valores de *Back Office* no Brasil para 2005

ASPECTOS LEGAIS DO SETOR DE *SOFTWARE* E DE FRANQUIAS NO BRASIL

ASPECTOS LEGAIS DO SETOR DE *SOFTWARE* NO BRASIL

A indústria brasileira de *software* encontra-se sujeita às disposições da Constituição Federal Brasileira de 1988, bem como à legislação complementar federal vigente, especialmente no que tange à propriedade intelectual, industrial, aspectos cíveis, trabalhistas e fiscais.

Dentre as principais leis que regem os direitos relativos ao *software* no Brasil, citamos a Lei nº 9.609, de 19 de fevereiro de 1998 ("Lei do Software"), e observadas as disposições cabíveis, a Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996 ("Lei da Propriedade Industrial") e a Lei nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998 ("Lei dos Direitos Autorais").

Lei do Software

A Lei do Software dispõe sobre a proteção da propriedade intelectual de software e sua comercialização no Brasil. Essa proteção é concedida pela lei independentemente da formalização do registro. No entanto, a imaterialidade característica dos softwares implica certa dificuldade com relação à comprovação de sua autoria. Assim, o registro no INPI, em princípio, serve como uma forma de se criar a primeira evidência de titularidade do software.

A proteção intelectual de *software*, de acordo com o disposto na Lei do *Software*, é a mesma conferida às obras literárias pela legislação de direitos autorais vigente no Brasil. Desse modo, os direitos relativos ao *software* são assegurados por 50 anos contados a partir de 1º de janeiro do ano subseqüente ao de sua publicação ou, se esta não ocorrer, da data de sua criação.

Outra característica relevante é que a proteção garantida pelo registro goza de abrangência internacional. Os registros feitos no Brasil devem ser aceitos nos demais países signatários dos acordos internacionais como comprovação de autoria.

De acordo com a Lei do *Software*, o pedido de registro de *software* a ser encaminhado ao INPI deverá conter no mínimo, (a) os dados referentes ao autor do *software* e ao titular, se distinto do autor; (b) a identificação e descrição funcional do *software*; e (c) os trechos do *software* e outros dados considerados suficientes para identificação e caracterização de sua originalidade. Tais informações são confidenciais, não podendo ser reveladas, salvo por ordem judicial ou por requerimento escrito do próprio titular.

Salvo estipulação em contrário, pertencerão exclusivamente ao empregador, contratante de serviços ou órgão público, os direitos relativos ao programa de computador, desenvolvido e elaborado durante a vigência do contrato ou vínculo empregatício.

As derivações e modificações autorizadas pelo titular dos direitos do *software*, inclusive sua exploração econômica, pertencerão à pessoa autorizada que as fizer, salvo estipulação contratual em contrário.

O uso de *software* no Brasil deve ser objeto de contrato de licença. A comprovação da regularidade do uso do *software*, caso não tenha sido formalizado a licença de uso, pode ser verificada por meio de documento fiscal que comprove a aquisição ou licenciamento de cópia do *software*.

Contratos que envolvem a cessão do código fonte do *software* são considerados pelo INPI como contratos de transferência de tecnologia e, portanto, sua averbação nesse instituto é obrigatória para permitir pagamentos ao exterior, possibilitar sua dedutibilidade fiscal e produzir efeitos em relação a terceiros.

A Lei do *Software* exige especificação, nos atos e contratos de licença de direitos de comercialização de *software* de origem estrangeira, quanto à (i) responsabilidade pelo pagamento de tributos e encargos exigíveis, e (ii) remuneração devida ao titular dos direitos de *software* residente ou domiciliado no exterior.

Nos contratos de licença de direitos de comercialização de *software*, são consideradas nulas quaisquer cláusulas contratuais que (a) limitem a produção, a distribuição ou a comercialização, em violação às disposições normativas em vigor; ou (b) que exima qualquer dos contratantes das responsabilidades por eventuais ações movidas por terceiros em decorrência de vícios, defeitos ou violação de direitos de autor.

A Lei do *Software* tipifica crimes de contrafação, mais conhecido como pirataria, um dos mais relevantes problemas enfrentados pelas empresas de *softwares*, estipulando que os autores de tais crimes respondem criminal e civilmente pelas infrações cometidas. As formas de pirataria mais comuns são: pirataria do usuário final (quando o usuário copia *software* sem ter a devida licença para cada cópia), pirataria de *software* pré-instalado (quando um fabricante de computadores utiliza uma cópia de *software* para instalá-la em mais de um computador) e a pirataria pela internet (quando cópias não autorizadas são instaladas no computador via Internet)

Lei dos Direitos Autorais

De acordo com a Lei dos Direitos Autorais, são obras intelectuais as criações do espírito, expressas por qualquer meio ou fixadas em qualquer suporte, tangível ou intangível, dentre as quais se incluem os *softwares*.

Entretanto, não são aplicáveis ao *software* as disposições da Lei dos Direitos Autorais relativas aos direitos morais do autor, sob o argumento de que o autor da obra virtual não poderia invocar direitos pessoais, posto que estes pressupõem um fundamento ético, concreto, que não se coaduna com o processo de criação tecnológica. Os *softwares* não se caracterizam como obras intelectuais capazes de refletir a personalidade do autor, já que são muitas vezes produzidos por uma equipe com caráter técnico, industrial e comercial. Assim, os direitos morais do autor de programa de computador limitam-se ao direito de reivindicar a paternidade do programa de computador e de opor-se a alterações não autorizadas, se estas implicarem deformação, mutilação ou outra alteração que prejudiquem a honra ou reputação do autor.

Lei da Propriedade Industrial

A Lei da Propriedade Industrial refere-se, principalmente, à concessão e manutenção de patentes e marcas.

No Brasil, são patenteáveis a invenção e o modelo de utilidade, não sendo considerado como tais o *software* em si. Dessa maneira, o *software* desenvolvido por nós não será objeto de patente. Não obstante, é importante ressaltar que a Lei de Propriedade Industrial protege a titularidade das marcas de nossos *softwares*.

A propriedade da marca é adquirida pelo registro validamente expedido pelo INPI, órgão responsável pelos registros de marca no Brasil. É assegurada ao titular de determinada marca a exclusividade de seu uso em todo o território nacional, por um período de dez anos contados da data da concessão do registro, prorrogável por períodos iguais e sucessivos mediante solicitação do titular da marca durante o último ano de vigência do registro.

No tocante a marcas, um dos direitos concedidos pela Lei da Propriedade Industrial é a possibilidade de cessão do respectivo pedido de registro ou do próprio registro, condicionada ao atendimento pelo cessionário dos requisitos legais necessários à requisição do registro. A cessão deverá compreender todos os registros ou pedidos em nome do cedente, de marcas iguais ou semelhantes, relativas a produtos ou serviços idênticos, semelhantes ou afins, sob pena de cancelamento dos registros ou arquivamento dos pedidos não concedidos.

O depositante de pedido ou detentor do registro de uma marca tem, ainda, o direito de licenciar o seu uso a terceiros. Para produzir efeitos perante terceiros, o contrato de licença de marca deve ser averbado no INPI. Entretanto, a validade da licença e prova de uso independem de tal averbação.

A legislação prevê como crime a reprodução de marca registrada sem a autorização do titular da marca, assim como sua imitação de modo que possa induzir a confusão.

ASPECTOS LEGAIS DO SETOR DE FRANQUIAS NO BRASIL

Lei de Franquias

De acordo com a Lei de Franquias, franquia empresarial é o sistema pelo qual um franqueador cede ao franqueado o direito de uso de marca ou patente, associado ao direito de distribuição exclusiva ou semi-exclusiva de produtos ou serviços e, eventualmente, também ao direito de uso de tecnologia de implantação e administração de negócio ou sistema operacional mediante remuneração direta ou indireta sem que, no entanto, fique caracterizado vínculo empregatício.

Na implantação de sistema de franquia empresarial, o franqueador deve, obrigatoriamente, fornecer ao possível franqueado circular de oferta contendo certas informações a seu respeito, dentre as quais listamos abaixo as mais relevantes:

- seu histórico resumido, forma societária, razão social, nome de fantasia e endereço, assim como de todas as empresas a que esteja diretamente ligado;
- balanços e demonstrações financeiras relativos aos dois últimos exercícios;
- indicação de todas as pendências judiciais em que estejam envolvidos questionando especificamente o sistema da franquia ou que possam vir a impossiblitar o funcionamento da franquia;
- descrição detalhada da franquia, descrição geral do negócio e das atividades que serão desempenhadas;
- requisitos quanto ao envolvimento direto do franqueado na operação e na administração do negócio;
- informações quanto a taxas periódicas e outros valores a serem pagos pelo franqueado detalhando o fim a que se destinam e indicando especificamente a remuneração periódica pelo uso do sistema, da marca ou em troca dos serviços efetivemante prestados;
- deve ser especificado se é garantido ao franqueado exclusividade ou preferência sobre determinado território de atuação e, em caso positivo, em que condições o faz;
- informações quanto à obrigação do franqueado de adquirir quaisquer bens, serviços ou insumos necessários à implantação, operação ou administração da sua franquia, apenas de fornecedores indicados e aprovados pelo franqueador;
- indicação do que é efetivamente oferecido ao franqueado pelo franqueador, como por exemplo no que se refere a supervisão de rede, serviçoes de orientação, treinamento e manuais de franquia;
- situação perante o INPI das marcas ou patentes cujo uso estará sendo autorizado pelo franqueador; e
- modelo do contrato-padrão, inclusive dos respectivos anexos.

Por fim, a circular de oferta deverá ser entregue ao interessado na franquia no mínimo dez dias antes da assinatura do contrato ou pré-contrato de franquia ou ainda do pagamento de qualquer tipo de taxa pelo franqueado ao franqueador. Na hipótese de não cumprimento dessa obrigação por parte do franqueador (ou, no caso de fornecimento de informação inverídica), o franqueado poderá argüir a anulabilidade do contrato e exigir a devolução de todas as quantias que já houver pago ao franqueador ou a terceiros por ele indicados, a título de taxa de filiação e royalties, devidamente corrigidos, acrescidos de perdas e danos.

NEGÓCIOS DA COMPANHIA

VISÃO GERAL

Somos uma empresa brasileira, de capital nacional, pioneira no desenvolvimento e comercialização de soluções integradas de *softwares*, com 28 anos de presença no mercado. Desde nossa fundação em 1978, desenvolvemos, licenciamos e prestamos serviços de implantação, integração, manutenção, customização, organização de processos e consultoria em soluções de gestão e relacionamento empresarial integrado. Nossas soluções automatizam e gerenciam processos críticos de nossos clientes, tais como: finanças, recursos humanos, logística, manufatura e relacionamento com clientes e fornecedores, dentre outros. Dessa maneira, nossas soluções contribuem para a redução dos custos, aumento de produtividade e competitividade de nossos clientes, suportando-os também nos processos de tomada de decisão e na administração do fluxo e da qualidade de informações, permitindo a operação de seus negócios com maior eficiência.

Fomos apontados como a maior empresa, dentre as empresas de capital nacional, nos mercados brasileiros de ERP geral com 15,7% de participação e para Empresas de Grande Porte com 17,8% de participação, de acordo com estudo recente publicado em abril de 2006 pela consultoria *International Data Corporation* ("IDC"), denominado "*Brazil Back-Office App Tracker*". Adicionalmente, conforme esse estudo, nossa participação no mercado brasileiro de ERP para Empresas de Grande Porte, em conjunto com nossa participação no mesmo mercado para Empresas de Médio Porte, nos coloca como a empresa de capital nacional líder com 17,1% de participação. Exatamente nesses dois mercados foram concentrados 79,8% dos gastos com *softwares* de gestão empresarial integrada no ano de 2005 no Brasil.

Nosso modelo de negócio prioriza o alinhamento de interesses e o compartilhamento de riscos de seus integrantes e é estruturado em um sistema de franquias, composto por nossa Companhia e suas subsidiárias, por Franquias de Desenvolvimento ("FDES") e Franquias de Distribuição ("FDIS"), que, em conjunto, formam o *Network* Datasul. Nesse modelo, nossa Companhia é responsável pelo planejamento, uso, controle e orientação de estratégias de mercado, *softwares* e serviços, tecnologias, marketing, vendas e gestão geral da estrutura do *Network* Datasul. Celebramos diretamente com os nossos clientes contratos de licença de uso e de manutenção de nossos *softwares*. Com as FDES e FDIS possuímos contratos que prevêem, dentre outros termos e condições, obrigações de exclusividade, confidencialidade e não concorrência para conosco. Por meio desses contratos, as FDES são responsáveis, principalmente, pelo desenvolvimento de *softwares* (cujos direitos sobre a propriedade intelectual são de nossa titularidade), manutenção, suporte técnico e prestação de serviços de consultoria e customizações. As FDIS, por sua vez, são responsáveis pela identificação e qualificação de potenciais clientes, vendas de *softwares,* serviços de implantação, serviços de customização de *softwares* e consultoria, além do relacionamento pós-venda.

Atualmente, contamos com uma rede de 35 FDIS, sendo 29 nos principais estados brasileiros e seis distribuídas entre a Argentina, Chile, Colômbia e México. Adicionalmente, possuímos 11 FDES, sendo oito localizadas no Brasil e três no exterior (Argentina, Colômbia e Chile), objetivando principalmente customizar e adaptar nossos *softwares* à legislação e padrões econômicos específicos do local onde encontram-se nossos clientes. Possuímos ainda, no exterior, uma filial na Argentina e subsidiárias localizadas nos Estados Unidos da América e México, cujos objetivos são similares aos das FDIS. O *Network* Datasul também atende clientes no Paraguai, Uruguai e Canadá. Na data deste Prospecto, o *Network* Datasul contava com aproximadamente 2.200 profissionais no Brasil e no exterior, sendo 115 em nossa Companhia, 70 em nossas subsidiárias e 680 e 1.330, contratados direta ou indiretamente, pelas FDES e FDIS, respectivamente.

As tabelas a seguir apresentam alguns de nossos principais indicadores financeiros e operacionais consolidados, bem como de mercado, para os períodos indicados.

	Indicadores Financeiros e Operacionais Consolidados						
	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de				Período de Três Meses Findo em 31 de março de		
(em R$ mil, exceto %)	2003	2004	2005	% de Variação (2003 – 2005)	2005	2006	Variação (%)
Receita Bruta							
Licença de Uso	24.899	28.496	37.069	48,9	7.749	9.271	19,6
Manutenção	90.214	108.743	125.275	38,9	28.390	31.031	9,3
Taxa de franquia	6.971	5.199	6.499	(6,8)	1.367	2.167	58,5
Outros Serviços	7.326	7.045	13.549	84,9	3.187	3.871	21,5
Total da Receita Bruta	**129.410**	**149.483**	**182.392**	**40,9**	**40.693**	**46.340**	**13,9**
Receita Operacional Líquida	**115.996**	**124.424**	**160.757**	**38,6**	**36.959**	**41.222**	**11,5**
Lucro Líquido	**16.695**	**21.419**	**20.113**	**20,5**	**4.989**	**6.151**	**23,3**
EBITDA[1]	**21.777**	**29.736**	**36.073**	**65,6**	**9.610**	**10.923**	**13,7**

[1] EBITDA, conforme requerido no Ofício Circular CVM nº 1/2005, é definido pela Companhia como o lucro antes das despesas financeiras líquidas, do imposto de renda, da contribuição social, da depreciação, da amortização e do resultado não operacional.

	Informações de Mercado			
	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de			
(Em %)	2003[2]	2004[2]	2005[1]	% de Variação (2003 – 2005)
Participação no mercado brasileiro de *softwares* de gestão empresarial integrada para Empresas de Médio Porte e Empresas de Grande Porte	**12,1**	**14,8**	**17,1**	**41,3**
Participação no total do mercado brasileiro de *softwares* de gestão empresarial integrada	**12,1**	**13,9**	**15,7**	**29,8**

[1] Em termos de receita de licença de uso e manutenção, segundo estudo realizado em 2006 pela IDC, denominado "*Brazil Back-Office App Tracker*".
[2] Em termos de licença de uso e manutenção, segundo estudo da IDC, denominado *Latin America, Semmianual Back Office App Tracker* (2004 Data).

Atualmente, prestamos serviços para aproximadamente 2,3 mil clientes ativos, que totalizam mais de 213,0 mil usuários, sendo 45,0% de Empresas de Médio Porte e 27,0% de Empresas de Grande Porte, distribuídos nos mais importantes setores da economia, principalmente no setor industrial, que responde por mais de 68,5% da nossa receita operacional líquida. As Empresas de Grande Porte, Empresas de Médio Porte e empresas que atuam no setor industrial são, em geral, as que mais investem em *softwares* de gestão empresarial integrada no Brasil, segundo dados da IDC de 2006. A maior parte de nossos clientes está localizada nas Regiões Sudeste e Sul do Brasil, e representaram 93,2% e 95,8% de nossa receita operacional líquida de vendas de licenças de uso de *software* e 88,8% e 88,7% de nossa receita operacional líquida de manutenção, no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005 e no período de três meses findo em 31 de março de 2006, respectivamente. Nossa receita operacional líquida recorrente de manutenção anual média por cliente foi de aproximadamente R$49,1 mil, com uma média de 94 usuários por cliente em 2005.

Desenvolvemos nossos *softwares* buscando adotar as melhores práticas de negócios e atender as necessidades de nossos clientes, a partir de plataformas tecnológicas criadas por empresas líderes mundiais em linha com as recentes tendências globais do setor. Este foco em melhores práticas de negócios nos permite concentrar investimentos no aprimoramento de nossos *softwares* e serviços, aumentando, dessa forma, a competitividade dos nossos clientes e a eficiência de nossa estrutura de custos. A adoção dessa prática nos permite, além de vincular a remuneração de tais plataformas tecnológicas às nossas vendas efetivas, evitar os investimentos necessários para criar e manter tecnologias próprias de desenvolvimento. Isso nos permitiu também desenvolver metodologias e processos de produção de *softwares*, cuja gestão da qualidade é certificada desde 1996, conforme a norma NBR ISO 9001, sendo o *Bureau Veritas Quality International* ("BVQI") o atual organismo certificador.

Celebramos acordos e parcerias em áreas de tecnologia e de negócios com os principais líderes mundiais em seus respectivos mercados de atuação, tais como Adobe, IBM, Microsoft e Progress, que nos permitem desenvolver soluções de *softwares* que se integram e se adaptam a outros *softwares* e sistemas operacionais mundialmente utilizados, proporcionando maior flexibilidade operacional e tecnológica a baixo custo. Recentemente, participamos juntamente com outras empresas nacionais e internacionais do *IBM Partner World Beacon Awards 2006*. Fomos finalistas entre os melhores parceiros da IBM no mundo, sendo uma das únicas empresas da América Latina.

Investimos continuamente em pesquisa e desenvolvimento, promovendo a atualização de nosso *portfolio* de *softwares* e serviços para atender as demandas e exigências do mercado. Nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2003, 2004 e 2005 e período de três meses findo em 31 de março de 2006, investimos 14,2%, 10,5%, 13,5% e 12,6% de nossa receita operacional líquida, respectivamente. O *Network* Datasul dispõe de uma equipe de aproximadamente 680 profissionais dedicados em período integral ao aprimoramento e desenvolvimento de nossos *softwares*, customizações, atualizações e assistência técnica de suas funcionalidades.

Comercializamos uma grande variedade de *softwares* (básicos e avançados) e serviços destinados a empresas em diversos estágios de desenvolvimento e porte. Podemos destacar, dentre eles:

- Soluções de ERP (*Enterprise Resource Planning*) - Gerenciamento dos processos críticos internos de uma empresa, tais como finanças, logística e manufatura.
- Soluções de HCM (*Human Capital Management*) - Gerenciamento dos processos e rotinas de recursos humanos e conhecimento.
- Soluções de BI (*Business Intelligence*) - Análise e fornecimento de informações para decisões táticas e estratégicas.
- Soluções ECM (*Enterprise Content Management*) - Gerenciamento, organização e distribuição de conteúdos e informações.
- Soluções B2B *(Business to Business)* - Gerenciamento do relacionamento comercial e mercantil entre empresas.
- Soluções de CRM (*Customer Relationship Management*) - Gerenciamento de relacionamentos de uma empresa com seus clientes.
- Soluções em *Outsourcing* - Disponibilização de *softwares*, comunicação e infra-estrutura de TI para utilização remota e sob demanda.
- Soluções em Educação Corporativa - Disponibilização de *softwares*, comunicação e infra-estrutura para a gestão do conhecimento e capacitação profissional a distância.

Para mais informações sobre nossos *softwares* e serviços, vide Seção "Negócios da Companhia – Principais *Softwares* e Serviços" deste Prospecto.

Em 1999, fundamos a Universidade Corporativa e iniciamos o desenvolvimento de soluções em *e-learning* que são referência nacional em educação à distância. O principal objetivo da Universidade Corporativa é a gestão do conhecimento do *Network* Datasul, abrangendo as atividades de capacitação e certificação profissional e o contínuo aprimoramento de nossos clientes na utilização de nossos *softwares*, de forma rápida e a baixo custo. Devido ao sucesso obtido pela nossa Universidade Corporativa, em maio de 2005, criamos uma nova área de negócios, a Datasul Educação Corporativa ("DEC"), por meio da qual comercializamos soluções em Educação Corporativa em geral, com metodologias e tecnologias de *e-learning*. A DEC nos permitiu a captação de empresas que antes não faziam parte da nossa base de clientes.

Um dos serviços mais promissores do *Network* Datasul é o de *outsourcing,* prestado para empresas que são usuárias de *softwares* de gestão empresarial integrada por nossa subsidiária Datasul Processamento de Dados ("DPD"). Nossos serviços de *outsourcing* consistem no atendimento aos interesses de terceirização de áreas de TI de nossos clientes, principalmente as que envolvem o uso de *softwares* de gestão empresarial integrada e o fornecimento de *softwares*, comunicação e infra-estrutura para a utilização de prestadores de serviços terceirizados (*Business Process Outsoursing*). Para prestar estes serviços utilizamos um *data center,* de propriedade da IBM, o que assegura aos nossos clientes (i) redução de custos por meio da utilização de ambientes tecnológicos compartilhados; (ii) maior segurança em seus sistemas de TI; (iii) garantia da contínua disponibilidade dos serviços e acesso aos *softwares*; e (iv) garantia de constante atualização de *softwares* e *hardwares*. O *outsourcing* permite ainda que nossos clientes mantenham o foco no desenvolvimento de seus negócios principais, aumentando sua produtividade e competitividade. Desde o início de suas atividades, em 2001, a DPD já conta com mais de 240 clientes, incluindo Empresas de Grande Porte como: Bombril, Círio, Brasfrigo, Multigrain e Arch Chemicals, essa última, em suas operações na Argentina e Chile. Em 2005, nossos serviços de *outsourcing* representaram 2,7% de nossa receita operacional líquida, e tiveram um crescimento na ordem de 61,4% em termos de receita operacional líquida se comparado ao ano de 2004. Acreditamos que há um forte potencial de crescimento do uso de nossos serviços de *outsourcing*, em função da tendência mundial apresentada por empresas que desejam terceirizar seus sistemas de tecnologia da informação para empresas especializadas, evitando assim os custos elevados de instalação e manutenção desses sistemas. Adicionalmente, segundo estudo realizado pela IDC de 2005, espera-se que o setor de *outsourcing* no Brasil apresente um crescimento médio anual de aproximadamente 18,0% entre 2006 e 2009.

PONTOS FORTES

Acreditamos possuir as seguintes vantagens competitivas e pontos fortes:

- *Liderança entre as empresas de capital nacional no mercado de softwares de gestão empresarial integrada para Empresas de Grande Porte*. O modelo de desenvolvimento de nossos *softwares*, que utiliza plataformas tecnológicas desenvolvidas por empresas líderes mundiais em suas áreas de atuação e que se adaptam a ambientes tecnológicos utilizados mundialmente pelos mais variados tipos de empresas, nos permite possuir *softwares* com uma grande gama de funcionalidades. Dessa forma, em termos de tecnologia, nossos *softwares* podem competir em igualdade de condições com desenvolvedores mundiais de *softwares* de gestão empresarial integrada em qualquer segmento, principalmente no segmento de Empresas de Grande Porte. Na última pesquisa realizada pela IDC em 2006, relativa ao ano de 2005, nossa participação foi de 17,8% na comercialização de licenças de uso e de manutenção de *softwares* de *Back Office* no mercado brasileiro de Empresas de Grande Porte. Atualmente, 27,0% de nossa base de clientes é do segmento de Empresas de Grande Porte, que representaram 47,3% do total da nossa receita operacional líquida em 2005. Acreditamos assim, que esses fatos nos credenciam como a empresa líder no Brasil, dentre as empresas de capital nacional, no segmento de *softwares* de gestão empresarial integrada para Empresas de Grande Porte.

- *Liderança entre as empresas de capital nacional nos mercados de softwares de gestão empresarial integrada para Empresas de Grande Porte e Empresas de Médio Porte, considerados conjuntamente*. No Brasil, somos a empresa de capital nacional líder nos mercados de *softwares* de gestão empresarial integrada para Empresas de Grande Porte e Empresas de Médio Porte, considerados conjuntamente, sendo esse último, nosso principal mercado de atuação desde nossa criação. Essa posição é comprovada pela última pesquisa realizada pela IDC em 2006, relativa ao ano de 2005, onde nossa posição correspondeu a 17,1% do mercado total de licença de uso e de manutenção de *softwares* de *Back Office* comercializados no Brasil no mesmo período. Acreditamos que esses mercados apresentam ainda um forte potencial de crescimento devido (i) à intensa evolução da necessidade de uso de tecnologia de informação nessas empresas em função da internacionalização de seus mercados; (ii) a ainda baixa taxa de utilização de *softwares* de gestão empresarial integrada nas diversas atividades econômicas, pois segundo a IDC, apenas aproximadamente 45,0% das Empresas de Médio Porte brasileiras o utilizam; e (iii) à dinâmica de mercado e ao acirramento da concorrência que exigem maior eficiência por parte dessas empresas para gerenciar e controlar suas operações e se manterem competitivas. Adicionalmente, temos forte presença no setor industrial, segmento que segundo a IDC é o que mais investe em *softwares* de gestão empresarial integrada no Brasil.

- *Modelo comprovado de negócios empreendedor que, controlado por nós, alinha interesses e compartilha riscos*. Nosso modelo de negócios, estabelecido em 1999, tem nossa Companhia como o centro tomador de decisões e é inteiramente baseado em desenvolvedores especializados de *softwares* e canais de distribuição indiretos consolidados de ampla cobertura nacional e atuação internacional, compreendido por nossas FDES e FDIS, filiais, subsidiárias e distribuidores. Este modelo de negócio cria uma interdependência operacional e de geração de receitas entre todos os integrantes do *Network* Datasul, que os obriga a, conjuntamente, buscar formas de crescimento operacional e financeiro de maneira coordenada, utilizando a sinergia existente: (i) encorajando o empreendedorismo dos integrantes do *Network* Datasul, uma vez que alinha os interesses de seus integrantes; (ii) reduzindo nossos custos fixos; e (iii) compartilhando os riscos do negócio.

- *Softwares desenvolvidos para acompanhar o crescimento de nossos clientes*. Utilizamos uma plataforma tecnológica específica para cada *software* desenvolvido por nós, que permite que o mesmo código fonte de um *software* seja facilmente utilizado tanto em uma pequena empresa quanto em uma grande companhia. Assim, um mesmo *software* desenvolvido por nós adapta-se facilmente às necessidades de clientes de qualquer porte e que atuam em diversos segmentos de negócios e atividades econômicas, sem a necessidade de aquisição de novos *softwares*. Acreditamos ser umas das poucas empresas na América Latina que desenvolve *softwares* dessa maneira, o que nos torna altamente competitivos nos mercados onde atuamos e faz com que consigamos reter melhor nossos clientes.

- *Utilização de plataformas tecnológicas de empresas mundialmente reconhecidas no desenvolvimento de nossos softwares*. Uma de nossas estratégias tem sido concentrar recursos financeiros e humanos exclusivamente no desenvolvimento e atualização de nossos *softwares* e serviços e não compartilhá-los com o desenvolvimento e atualização de uma plataforma tecnológica proprietária. Optamos por desenvolver nossos *softwares* utilizando plataformas tecnológicas de empresas reconhecidas internacionalmente como IBM, Microsoft, Adobe e Progress, por exemplo, que nos permite o acesso a tecnologias modernas, em linha com as tendências mundiais, que se integram e se adaptam aos *softwares,* sistemas operacionais e padrões tecnológicos mundialmente utilizados. Adicionalmente, geramos uma redução de custos para nossos clientes, que podem, livremente, escolher o ambiente tecnológico mais flexível para suas empresas, sem se preocupar com problemas de integração com os nossos *softwares*.

- *Portfolio diversificado e crescente de clientes que resulta em uma larga base de receitas recorrentes*. Atualmente, possuímos aproximadamente 2,3 mil clientes ativos, distribuídos em mais de 40 segmentos da economia. Nossa geração de receita é bem distribuída entre nossos clientes, sendo que no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005 e no período de três meses findo em 31 de março de 2006, nossos 100 maiores clientes representaram 31,0% e 35,4%, de nossa receita operacional líquida total, respectivamente, sendo que a receita operacional líquida do maior cliente nos mesmos períodos, representou 1,1% e 3,0% de nossa receita operacional líquida total. Adicionalmente, desde 1998 nossa base de clientes vem apresentando um crescimento médio de 20% ao ano. Esse crescimento contínuo nos permitiu construir uma larga base de receitas recorrentes, como no caso das receitas de manutenção, que representaram 69,0% e 68,2% de nossa receita operacional líquida total no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005 e no período de três meses findo em 31 de março de 2006, respectivamente, nos proporcionando uma maior estabilidade e previsibilidade na geração de nossas receitas.

- *Forte geração de caixa e sólida posição financeira*. Nosso crescimento elevado e consistente de receita líquida (crescimento médio de 17,7% nos últimos três anos e 11,5% entre os períodos de três meses findos em 31 de março de 2005 e 2006), combinado com a contínua melhoria de nossa margem operacional, nos permitiu apresentar uma forte geração de caixa. Com isso, alcançamos uma sólida posição financeira tendo baixo nível de endividamento (relação dívida total por EBITDA de 0,20 em 31 de março de 2006, para um período anterior de 12 meses), que nos coloca em posição privilegiada para disponibilizarmos recursos financeiros visando explorar novas oportunidades de investimento.

- *Grande variedade, qualidade e formas de utilização de nossos softwares e serviços*. Desenvolvemos e comercializamos uma grande variedade de *softwares* e serviços, capazes de atender às mais diversas necessidades de empresas em seus processos de gestão empresarial integrada, incluindo ERP, HCM, BI, ECM, B2B, CRM, *Outsourcing* e Educação Corporativa. Os *softwares* possuem mais de 100 diferentes módulos, amplamente adaptáveis em suas funcionalidades. Acreditamos que essa grande variedade de soluções, a qualidade de nossos *softwares* e serviços e nossa vasta experiência no mercado de *softwares* de gestão empresarial integrada, permitem oferecer uma das melhores soluções disponíveis no mercado latino-americano, desenvolvida especialmente para atender às características culturais, legais e locais de nossos clientes.

- *Administração altamente profissionalizada e aprimoramento constante de nossos profissionais*. Acreditamos que nosso principal ativo são nossos profissionais. Dessa maneira, mantemos uma administração profissionalizada e contamos com um corpo de profissionais altamente gabaritado, com conhecimento amplo na área de tecnologia da informação. Atualmente, nossos executivos seniores possuem, em média, 20 anos de experiência nos segmentos de tecnologia e gestão ou segmentos relacionados e, em média, 12 anos de experiência em nossa Companhia. Nossa preocupação com o desenvolvimento e aprimoramento constante dos profissionais do *Network* Datasul foi um dos fatores determinantes para sermos considerados, de acordo com pesquisa realizada pela Revista Exame, uma das melhores empresas para se trabalhar no Brasil em 2003, 2004 e 2005.

PRINCIPAIS ESTRATÉGIAS

Nosso objetivo é continuar sendo a empresa líder e a escolha natural de *softwares* de gestão empresarial integrada para Empresas de Médio Porte e Empresas de Grande Porte, bem como expandir nossa participação no segmento de Empresas de Pequeno Porte, sempre com o objetivo de criar valor para nossos acionistas.

Para alcançar tais objetivos, possuímos as seguintes estratégias:

- *Manter nossa liderança dentre as empresas de capital nacional nos mercados de gestão empresarial integrada para Empresas de Médio Porte e Empresas de Grande Porte no Brasil.* Acreditamos que a força de nossa rede de franquias e os diferenciais e a diversidade de nossas soluções nos posicionam de maneira vantajosa para aproveitarmos o potencial de crescimento do mercado brasileiro de *softwares* de gestão empresarial integrada para Empresas de Médio Porte e Empresas de Grande Porte. Apenas como parâmetro, segundo pesquida de 2005 realizada pela IDC, o crescimento anual do mercado brasileiro de *software* de gestão empresarial integrada total deverá apresentar média de 13,8% ao ano entre 2006 e 2009. Pretendemos manter nossa liderança nesses mercados por meio: (i) da oferta de novos *softwares* e serviços complementares; (ii) da ampliação e aperfeiçoamento de nossa rede de distribuição; (iii) do desenvolvimento de *softwares* e serviços considerando as diferenças dos mercados alvo; e (iv) da formação de alianças tecnológicas e de serviço que dêem suporte ao crescimento de nossos negócios.

- *Crescer significativamente em mercados adjacentes ao das Empresas de Médio Porte.* No mercado de Empresas de Pequeno Porte, pretendemos crescer significativamente mediante a oferta do EMS Start, um *software* de ERP de custo baixo e sob medida para esse tipo de cliente, e cuja implantação, manutenção e operação são simples. No mercado de Empresas de Grande Porte, onde possuímos base representativa de clientes e *softwares* adequados, pretendemos crescer por meio da estruturação de canais de distribuição especializados no atendimento a esse tipo de cliente.

- *Aumentar compras complementares de nossos softwares pela nossa atual base de clientes.* Baseado no ciclo de compra determinado pelo crescimento dos negócios de nossos clientes, pretendemos aumentar nosso *portfolio* de *softwares* e serviços mediante o desenvolvimento de programas específicos visando aumentar o volume de compras complementares de nossos *softwares* em nossa atual base de clientes.

- *Ampliar nossa rede de distribuição e crescer na América Latina.* Pretendemos consolidar, fortalecer e expandir nossa rede de distribuição no Brasil, em localidades onde ainda não atuamos e que oferecem forte potencial de crescimento, como também nos principais países da América Latina, especialmente por meio da abertura de novas franquias internacionais e da formalização e operacionalização de novas parcerias.

- *Aprimorar e introduzir novos softwares e serviços.* Pretendemos aprimorar e disponibilizar aos nossos clientes e ao mercado em geral um número cada vez maior de *softwares* e serviços que apresentem sinergias com as nossas atividades atuais, para aumentar nossa participação no mercado e o retorno de investimentos feitos. Consideramos sistematicamente oportunidades de expansão de nossas linhas de *softwares* e serviços por meio do ingresso em novos segmentos de mercado, principalmente, desenvolvendo *softwares* e serviços especializados por meio dos integrantes do *Network* Datasul ou por meio de aquisições de novos produtos e base de clientes de empresas que atuam em segmentos em que já atuamos. Acreditamos que, ao ampliar o nosso *portfolio* de *softwares* e serviços, conseguiremos melhor atender nossos atuais clientes e novos clientes de segmentos específicos e, conseqüentemente, aumentar nossas receitas e resultados operacionais.

- *Perseguir seletivamente novas aquisições.* Poderemos adquirir empresas com sólida base de clientes ou canais de distribuição estabelecidos, que se enquadrem em nosso modelo de negócios e que possuam negócios em nossas áreas de atuação ou que sejam proprietárias de tecnologias que possam nos interessar ou, ainda, que sejam complementares aos nossos negócios e que tenham potencial de crescimento sustentado e de criação de valor para nossos acionistas.

HISTÓRICO

Em 1978, o Sr. Miguel Abuhab, atual presidente de nosso Conselho de Administração, fundou nossa Companhia e a estabeleceu como pioneira no assessoramento a empresas do setor industrial no País na implantação de seus centros de processamento de dados, mediante o fornecimento de *softwares* que automatizavam seus sistemas empresariais.

Ampliamos nosso foco de atuação em 1986, quando passamos a desenvolver e comercializar também *softwares* de gestão empresarial para microcomputadores. Em 1988, instalamos nosso primeiro *Software* ERP para microcompudadores, denominado "SIGA/SICOP" (Sistema Integrado de Gestão Administrativa e Sistema Integrado de Controle da Produção), e em 1989 lançamos o *software* Magnus, um ERP, elaborado em linguagem de quarta geração que utilizava banco de dados relacional. O Magnus representou, na época de seu lançamento, uma grande inovação em relação aos *softwares* de ERP então disponíveis no Brasil, em especial para Empresas de Médio Porte, pois a linguagem de quarta geração e o banco de dados relacional permitiam a centralização e o interelacionamento das diversas bases de dados de uma empresa em uma única base (banco de dados). Em 1996, devido à normalização dos processos e metodologias de desenvolvimento de *softwares* obtivemos a certificação ISO 9001 a qual é mantida até hoje, sendo o BVQI, o atual organismo certificador.

Ao final de 1996, adquirimos a empresa MCI Informática Ltda., empresa do ramo de *software*, proprietária do *software* de ERP Notórius, sediada em Joinville – SC, e incorporamos seus *softwares*, serviços e base de clientes aos nossos.

Em 1998, desenvolvemos o Datasul EMS, um *software* mais moderno de gerenciamento de sistemas empresariais, que implantou a tecnologia gráfica em nossos *softwares*, substituindo a de caracteres, tornando o ambiente operacional mais amigável para o usuário e permitindo a adoção de tecnologias desenvolvidas para a Internet. Assim, em 1998 iniciamos esforços de migração de nossos clientes que utilizavam o Magnus e suas atualizações para o Datasul EMS. Em 2006, realizaremos a migração definitiva do último cliente que utilizava o Magnus para o Datasul EMS.

No ano de 1998, devido à globalização e à necessidade de obtenção de recursos adicionais para colocar em prática os nossos planos de expansão e desenvolvimento de novos *softwares*, recebemos aportes de capital de dois fundos de investimento norte-americanos, o *South America Private Equity Growth Fund, L.P.* e o *South America Private Equity Growth Fund Coinvestors, L.P.* Conjuntamente, os fundos adquiriram 27,95% de nosso capital social total e nos forneceram os recursos financeiros necessários à finalização do desenvolvimento do EMS e nossa manutenção no mercado brasileiro face a entrada de concorrentes internacionais. Para suportar essa nova realidade de mercado, fizemos um reposicionamento estratégico que resultou na implementação, em 1999, de nosso atual modelo organizacional.

Esse novo modelo organizacional criou um sentimento de empreendorismo entre nossos profissionais, uma vez que muitos deles tornaram-se sócios e/ou diretores de nossas FDES e FDIS, aumentando significativamente o comprometimento de todos para com a nossa Companhia e o *Network* Datasul como um todo. Dessa forma conseguimos reter profissionais chaves para o nosso crescimento, não obstante na época, concorrentes internacionais terem começado a atuar no mercado nacional de *software* de gestão empresarial integrada e iniciarem a busca por profissionais talentosos para suprir suas deficiências. Adicionalmente, obtivemos uma redução significativa de nossos custos fixos, tornando-os variáveis ou até mesmo extinguindo-os, além de obter uma maior eficiência fiscal provocada pelo modelo de franquias.

Operacionalmente, a implantação desse novo modelo organizacional se deu por meio do início das atividades de nossas primeiras FDES, para as quais transferimos nossas atividades de desenvolvimento, atualização e manutenção de nossos *softwares* e serviços. No ano 2000, demos continuidade à implantação desse modelo com a criação de nossas primeiras FDIS, para as quais transferimos nossas atividades de comercialização, distribuição e implantação de nossos produtos.

Desde então, nossa estrutura de negócios consiste em um único centro responsável (nossa Companhia) pelas decisões estratégicas, administrativas, negociais, de marketing e sobre pesquisa e desenvolvimento de novos *softwares* para o *Network* Datasul. Adicionalmente, mantemos o controle sobre a forma de negócios e o intenso processo de coordenação, monitoramento e orientação de nossas franquias, com vistas a garantir a satisfação de nossos clientes e a qualidade de nossos produtos, cabendo a nós a determinação das diretrizes, princípios e processos operacionais a serem por elas observados na consecução de suas atividades. Para mais informações sobre a estrutura de nossos negócios, vide Seção "Negócios da Companhia – Nossa Estrutura de Negócios", deste Prospecto.

Em janeiro de 2000, fomos incorporados pela Datasul Comércio e Participações Ltda., a qual possuía basicamente ativos relativos ao investimento em nossa própria Companhia, sendo este eliminado na incorporação. A incorporação teve como principal objetivo permitir o aproveitamento fiscal do ágio formado na aquisição de nossa participação. Após a incorporação, a incorporadora passou a denominar-se Datasul S.A., dando continuidade as nossas operações.

No início de 2002, adquirimos o controle da Mobile S.A. ("Mobile"), sociedade que tinha por objeto o desenvolvimento de tecnologia para dispositivos móveis. Em outubro de 2002, transferimos nossa participação na Móbile para nossa subsidiária integral Mobipart S.A. ("Mobipart").

Em 31 de agosto de 2002, fomos incorporados pela MCI Informática Ltda. ("MCI"), sociedade da qual detinhamos 99,99% do capital social e que tinha por objeto a mesma atividade de nossa Companhia. A incorporação teve por principal objetivo permitir o aproveitamento fiscal do ágio formado na aquisição da MCI por nós em 1996. Com a incorporação, a MCI mudou sua denominação para Datasul S.A., dando continuidade às nossas operações.

Ainda, no ano de 2002, adquirimos um *software* de CRM da Perfil Tecnologia Ltda. e desenvolvemos novos *softwares* como BI, APS (*Advanced Planning and Scheduling*), esse voltado para planejamento avançado de produção e B2B, sendo que desde 2000 começamos a prestar novos serviços como ASP (*Application Service Provider*) para prover soluções de TI remotamente aos nossos clientes.

Entre outubro de 2002 e dezembro de 2003 alienamos a totalidade de nossa participação na Mobipart para a CS Consultoria Comércio e Participações Ltda.

Em julho de 2003, constituímos uma nova companhia denominada NeoGrid Informática Ltda., para atuar na área de software de colaboração empresarial. Alienamos a NeoGrid Informática Ltda. em setembro de 2003 para a M. Abuhab Participações. Em outubro de 2003, fomos incorporados pela NeoGrid S.A. (nossa controlada que detinha a participação direta no capital da Neogrid Informática Ltda.), para permitir o aproveitamento fiscal do ágio formado nos investimentos feitos pela Datasul S.A. na Neogrid S.A. e o aproveitamento de seus prejuízos fiscais e base negativa de CSLL. Com a incorporação, a NeoGrid S. A. adotou a denominação de Datasul S.A., dando continuidade às nossas operações.

Em julho de 2004, a Mabjos, sociedade controlada por nossos acionistas M. Abuhab Participações e JS Participações, adquiriu a totalidade da participação detida em nosso capital pelos acionistas *South America Private Equity Growth Fund L.P.* e *South America Private Equity Growth Fund Coinvestors L.P.*, passando a deter, conjuntamente, 32,12% de nosso capital social. Em agosto de 2004, incorporamos a Mabjos e emitimos ações ordinárias de nosso capital social para os acionistas da Mabjos, em número proporcional ao da participação que estes antes detinham em tal empresa.

Nossa expansão tem sido financiada, principalmente, pela nossa capacidade de geração de recursos financeiros e redução de custos devido à implementação do atual modelo de negócios do *Network* Datasul. No ano de 2004 intensificamos nossos esforços para implementar estratégias de expansão em setores segmentados da economia, com a introdução de *softwares* voltados para os segmentos de agroindústria e saúde, bem como de nossas atividades internacionais, em especial na América Latina, por meio da expansão de nossos canais de distribuição.

Em março de 2005 segregamos de nossas operações o negócio ASP (*Aplication Service Provider*) constituindo a Datasul Processamento de Dados S.A., da qual participamos em 98,00%. Também em março de 2005, constituímos a DTSL Sistema e Serviços de Informática S.A, FDIS modelo com atuação no Estado do Paraná, nossa controlada integral.

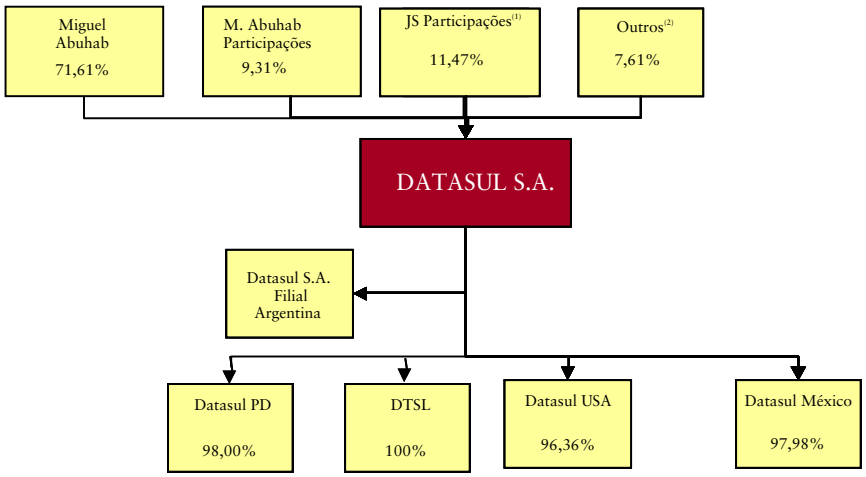
Em julho de 2005, adquirimos da empresa DZSET S.A. os direitos autorais sobre o *software* Serious, destinado a atender serviços médicos, hospitais e clínicas.

Em 25 de abril de 2006, por meio da celebração de contratos de venda e compra de ações da Companhia, as Franquias Acionistas adquiriram em conjunto, 4% do capital social total de nossa Companhia, de nossos acionistas M. Abuhab Participações, JS Participações, Paulo Sérgio Caputo e Renato Friedrich, proporcionalmente à participação destes em nosso capital social.

Nossas atividades internacionais iniciaram-se em 1992 por demanda dos clientes nacionais e internacionais e por oportunidades geradas em razão da qualidade de nossos produtos, porém, atuávamos de forma pontual e sem um planejamento específico para o mercado externo. A partir de 2003, com a criação das primeiras FDIS na Argentina, passamos a trabalhar de forma estruturada e planejada em nossa expansão internacional, o que deu origem às seis FDIS distribuídas entre Argentina, Chile, Colômbia e México, bem como o distribuidor nos Estados Unidos da América.

NOSSA ESTRUTURA SOCIETÁRIA

O organograma a seguir apresenta nossa estrutura societária atual, baseada em capital social total votante.



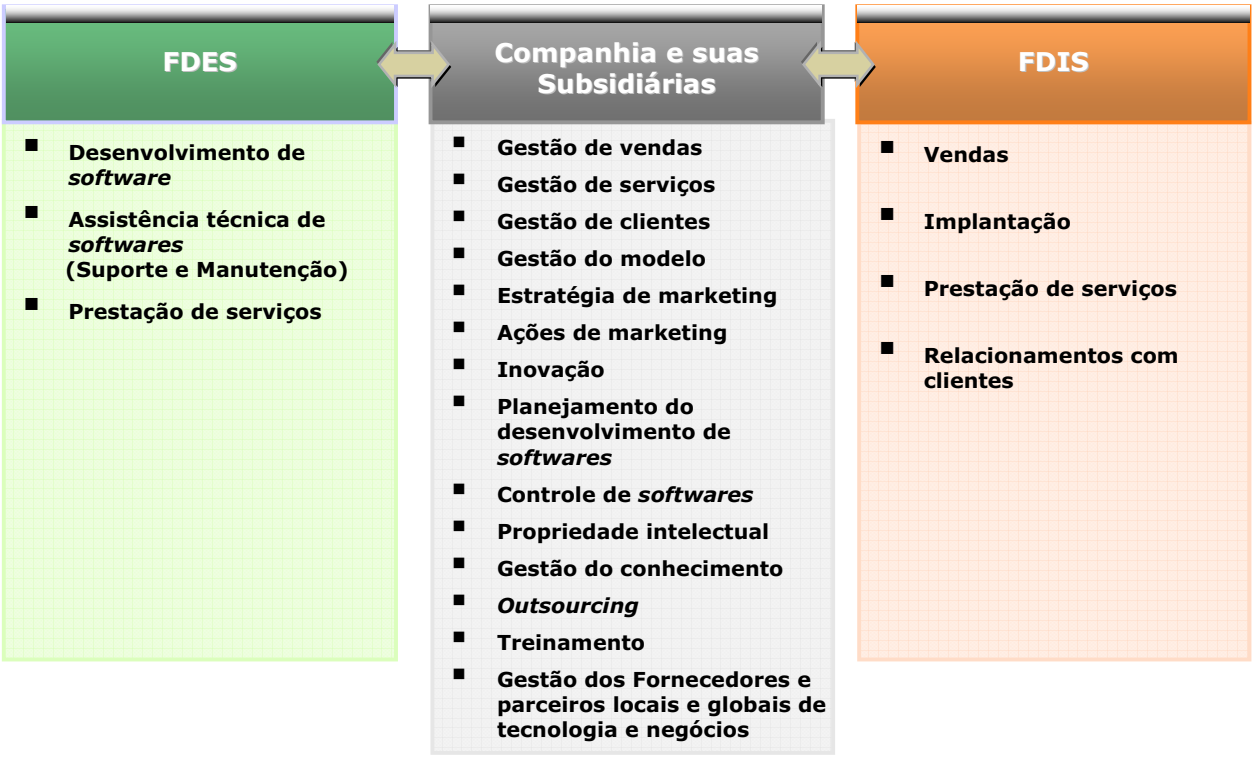
(1) Inclui participações diretas e indiretas
(2) Inclui as Franquias Acionistas

Abaixo apresentamos uma breve descrição de cada uma de nossas subsidiárias e de nossa filial:

- *DTSL Sistemas e Serviços de Informática S.A.* (DTSL). FDIS modelo cujo capital social total é de titularidade de nossa Companhia, onde desenvolvemos e testamos novas ofertas de mercado e metodologias, além de normalizar as melhores práticas de gestão para posterior divulgação aos demais integrantes do *Network* Datasul.
- *Datasul Processamento de Dados S.A.* (DPD). Provedora de soluções de *outsourcing*.
- *Datasul, Inc.* (Datasul USA). Subsidiária que fatura os contratos de nossos clientes nos Estados Unidos.
- *Datasul, S.A. de C.V.* (Datasul México). Subsidiária cujo objetivo é fortalecer nossa atuação no mercado mexicano, operando diretamente em vendas, e pré-vendas, indiretamente por meio de parceiros, na implantação de nossos *softwares*. A Datasul México conta hoje com uma estrutura própria operacional e de parceiros de consultoria nas Cidades do México e Monterey.
- *Datasul S.A.* (filial Argentina). Operação para faturamento dos contratos de nossos clientes argentinos.

NOSSA ESTRUTURA DE NEGÓCIOS

Nossa estrutura de negócios está baseada em um modelo de franquias, e é dividida entre a Companhia e suas subsidiárias, FDES e FDIS que, conjuntamente, compõem os elementos necessários à condução e operacionalização de nossos negócios. A ilustração abaixo sumariza nossa estrutura de negócios.



- *Companhia*. Somos o elemento central de nossa estrutura de negócios, responsáveis pela condução estratégica do modelo, pelo seu controle e pela elaboração de diretrizes tecnológicas e mercadológicas para produtos e serviços. Celebramos ainda contratos com todas as nossas FDIS e FDES que estabelecem, dentre outras coisas, exclusividade e não concorrência das FDIS e FDES para conosco, que a propriedade intelectual de produtos desenvolvidos por nossas franquias são de nossa titularidade, incluíndo *softwares*, manuais e documentos relacionados. Conduzimos a gestão do relacionamento com nossos clientes, que assinam contratos de licença de uso de nossos *softwares* e de manutenção diretamente conosco. As diretrizes por nós definidas buscam:

  - Alinhar os interesses entre os componentes do modelo, sua adequada remuneração e compartilhamento de riscos;
  - Desenvolver metodologias que assegurem crescente agilidade, padronização, racionalidade operacional, contínuo aprimoramento e atualização, satisfação de nossos clientes e usuários, capacitação de nossos profissionais, sempre estimulando o espírito empreendedor;

Estabelecer critérios objetivos para: investimentos em novos produtos, inovação, atualização e aprimoramento dos já existentes, determinação de plataformas tecnológicas e políticas da qualidade;

  - Definir as políticas e formas de comercialição e marketing de nossos *softwares* e serviços;
  - Estabelecer parcerias e alianças que nos assegurem contínuo fortalecimento de nosso leque de ofertas e atendimento às necessidade de nosso mercado; e
  - Aumentar nossa presença no mercado, pela indentificação de oportunidades em novos segmentos de atuação, funcionalidades adicionais e serviços complementares, e expansão geográfica.

Buscando assegurar a qualidade dos serviços prestados, exercemos contínuo monitoramento e controle sobre as atividades desenvolvidas por nossas FDIS e FDES. Para isso, foram desenvolvidos e implementados sistemas de gestão integrada, disponibilizados para nossas FDIS e FDES, que cobrem desde a prospecção de oportunidades comerciais, processo de vendas, implantação e alocações de profissionais em projetos de clientes, como também toda a operação administrativa e financeira dessas FDIS e FDES. Por meio dos contratos de franquias que celebramos, podemos efetuar auditorias em qualquer FDIS ou FDES, para verificar suas operações comerciais, administrativas e financeiras.

Para gerenciar nossas FDIS e FDES, possuímos uma estrutura corporativa de (i) Gerentes de Operações que coordenam a parte de vendas das FDIS; (ii) Gerentes de Serviços que coordenam as implantações de *softwares* feitas pelas FDIS em nossos clientes; (iii) Gerentes de Clientes que coordenam a relação com nossos clientes; (iv) Gerentes de Gestão que coordenam as práticas administrativas e financeiras das FDIS; e (v) Gerentes de Produtos que coordenam as atividades das FDES. Esses gerentes estão distribuídos geograficamente de acordo com a distribuição das nossas franquias ou clientes.

- *Franquias de Distribuição - FDIS*. Representam nosso canal de vendas. Consistem de unidades autônomas, estruturadas com o objetivo de vender e implantar nossas soluções. A atuação das FDIS está limitada aos territórios geográficos por nós estabelecidos, em relação aos quais elas não possuem exclusividade. Suas responsabilidades englobam a identificação e qualificação de potenciais clientes, a consumação da venda, a implantação dos produtos, o suporte de pós-venda, treinamento e serviços de dimensionamento de sistemas, segurança em tecnologia da informação, revisão de modelos, regras e processos de negócios. As FDIS podem ainda desenvolver, mediante solicitação de nossos clientes, customização de nossos produtos mediante cumprimento dos padrões e regras por nós estabelecidos, desde que os mesmos atendam à legislação vigente. Diretamente, operamos uma FDIS no Estado do Paraná, da qual detemos 100% de participação. Esta nos serve de modelo para o desenvolvimento de processos de negócio e modelagem operacional a ser implementada junto às demais FDIS. Nossas vendas de licencas de uso são bastante pulverizadas, de forma que a maior FDIS representou menos que 13% de toda nossa receita de licença de uso em 2005.

- *Franquias de Desenvolvimento - FDES*. São os integrantes do *Network* Datasul responsáveis pelo desenvolvimento, exclusivamente, de nossos produtos, conforme especificações e tecnologias por nós definidas. Também nos prestam os serviços de manutenção, suporte, consultoria técnica e localização dos nossos produtos. As FDES consistem de empresas autônomas, estruturadas por áreas restritas de especialização, correspondentes às nossas linhas de produtos. Similarmente às FDIS, as FDES podem, mediante autorização prévia, desenvolver customizações em nossos produtos solicitadas por nossos clientes, bem como prestar serviços de consultoria, desde que os mesmos sejam por nós previamente homologados e atendam à legislação vigente.

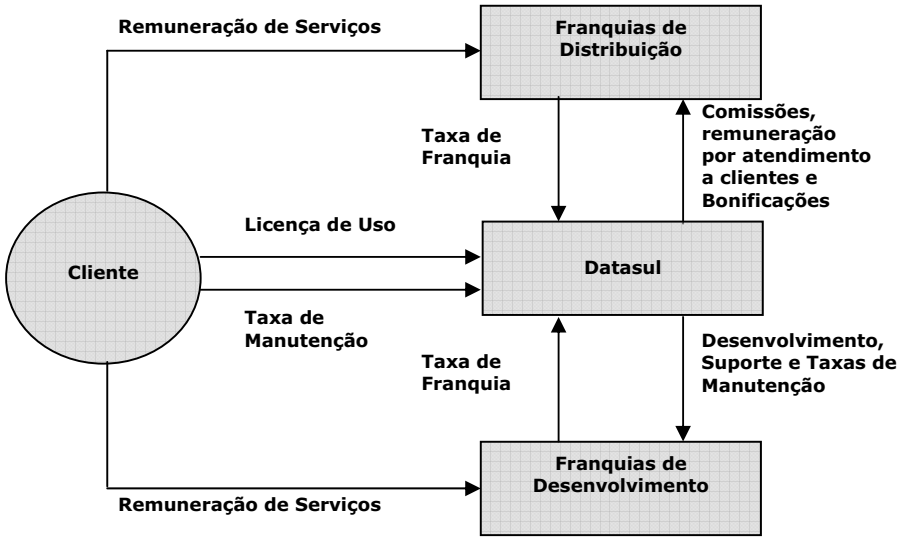
Fluxo de Remuneração do Network Datasul

Considerando que detemos a propriedade intelectual de nossos *softwares*, somos responsáveis, diretamente, por licenciá-los aos nossos clientes, assumindo também, diretamente com os mesmos, a responsabilidade por mantê-los e atualizá-los. Assim, faturamos aos nossos clientes inicialmente, a taxa de licença de uso, de caráter não recorrente e, adicionalmente, em caráter mensal ou anual, a taxa de manutenção. Celebramos a modalidade de manutenção mensal com a grande maioria de nossos clientes.

Sobre as vendas efetuadas por nossas FDIS, efetuamos o pagamento de comissões remunerações por atendimento a clientes e bonificações, conforme estabelece o contrato. Essas FDIS, por sua vez, prestam diretamente os serviços para nossos clientes e, sobre os valores faturados, nos pagam taxas de franquia. Idêntico tratamento é dado aos serviços prestados aos nossos clientes diretamente pelas FDES.

Para os serviços de suporte e manutenção, contamos com as FDES, que são remuneradas com base em critérios variáveis, considerando sua complexidade, tamanho e a quantidade de clientes adquirentes. Para os desenvolvimentos e localizações, são reservados percentuais sobre as taxas de licença de uso e manutenção, que vão compor o que chamamos de Fundo de Desenvolvimento. De acordo com um plano de produtos por nós especificado, são emitidos pedidos de desenvolvimento, pagos às FDES mediante entrega dos códigos desenvolvidos.

O fluxograma abaixo representa o resumo do fluxo de remuneração de nossa estrutura de negócios:



Nos últimos anos o histórico de receitas dos componentes do *Network* tem se comportado conforme demonstrado a seguir:

(em R$ milhões, exceto %)	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de								Período de Três Meses Findo em 31 de Março de				
Agente do *Network*	2003[1],[2]	% Part.	2004[1],[2]	% Part.	% Var.	2005[1],[2]	% Part.	% Var.	2005[1],[2]	% Part.	2006[1],[2]	% Part.	% Var.
Datasul e Subsidiárias[3]	122,4	58,8	144,3	59,2	17,9	175,9	61,3	21,9	39,3	64,5	44,2	62,2	12,5
Franquia de Desenvolvimento.....	20,8	10,0	25,1	10,3	20,7	32,9	11,5	31,1	6,7	10,9	8,1	11,4	21,7
Franquia de Distribuição[4].....	65,1	31,2	74,4	30,5	14,3	78,0	27,2	4,8	15,0	24,6	18,8	26,4	25,3
Total Geral	**208,3**	**100,0**	**243,8**	**100,0**	**17,0**	**286,8**	**100,0**	**17,6**	**61,0**	**100,0**	**71,1**	**100,0**	**16,6**

[1] Considerada a receita bruta.
[2] Excluídas receitas de faturamentos entre agentes do *Network*.
[3] Valores consolidados e com base nas Demonstrações Financeiras auditadas, excluindo a receita bruta com taxas de franquia.
[4] Estimativa com base nos valores reportados pelas franquias.

Canais de Distribuição do Network Datasul

A distribuição de nossos *softwares* no Brasil é feita, unicamente, de forma indireta, e predominantemente, pelas FDIS, sendo complementada por vendas originadas por nossos parceiros de negócios. Na data deste Prospecto, contávamos com 35 FDIS, sendo 29 no Brasil e seis no exterior. Nossa estrutura de distribuição no exterior é composta por franquias, uma subsidiária no México e um distribuidor nos Estados Unidos da América. A atuação de nossas FDIS no exterior está limitada aos países nos quais estão situadas e apresentam regimes de funcionamento idênticos aos de nossas FDIS brasileiras. Contamos com uma estrutura de gerentes de operações responsáveis pelo monitoramento, controle e coordenação de nossos canais de distribuição no Brasil e no exterior.

PROCESSO PRODUTIVO

Nosso processo produtivo é composto por diversos procedimentos integrados, que englobam o desenvolvimento de *softwares* e serviços, a venda e a implantação destes e o monitoramento após a implantação de modo a garantir a satisfação de nossos clientes. Definimos e mantemos esses procedimentos e a responsabilidade pela realização destes é dividida entre nossas FDES e nossas FDIS. De modo geral, tais procedimentos podem ser agrupados e classificados dentre as atividades de Pesquisa e Desenvolvimento e Desenvolvimento de *Softwares* descritas abaixo.

Pesquisa e Desenvolvimento

Cientes de que o mercado em que atuamos está sujeito a constantes e rápidos avanços tecnológicos, os quais incluem evolução dos padrões de *hardware*, *softwares*, da infra-estrutura de telecomunicações, de padrões de rede e da Internet e de padrões adotados para o próprio mercado de gestão empresarial integrada, empreendemos esforços constantes para antecipar as inovações do mercado para manter nossos *softwares* sempre em linha com as melhores e mais avançadas práticas de gestão. Para tanto possuímos uma equipe permanente de aproximadamente 680 profissionais, dedicados em período integral, ao desenvolvimento, de atualização de funcionalidades e *softwares*, o desenvolvimento de novos *softwares* e módulos, bem como a assistência técnica aos nossos *softwares*. Essa cultura de investimentos garante a continua evolução funcional e tecnológica de nossos *softwares*.

Investimos continuamente em pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e serviços para atender novas demandas e exigências de mercado. Dessa forma, nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2003, 2004 e 2005 e período de três meses findo em 31 de março de 2006, investimos aproximadamente R$16,5 milhões, R$13,0 milhões, R$21,7 milhões e R$5,2 milhões, respectivamente, representando 14,2%, 10,5%, 13,5% e 12,6% de nossa receita operacional líquida nos mesmos exercícios, respectivamente.

Desenvolvimento de *Softwares*

O processo de desenvolvimento de *softwares* é realizado por nossas FDES de acordo com as premissas e especificações por nós determinadas e sob nossa constante supervisão. O processo de desenvolvimento de *softwares* engloba (i) definição dos pré-requisitos, que são estabelecidos por nós, em função das necessidades do mercado ou clientes e o planejamento estratégico; (ii) definição e homologação do projeto de desenvolvimento; (iii) desenvolvimento do *software (*construção*)*; (iv) elaboração da respectiva documentação do *software* ou serviço; (v) testes; (vi) treinamento dos consultores de campo; e (vii) lançamento comercial. O processo de desenvolvimento leva em média de quatro a dez meses no caso de novos *softwares* e de três a seis meses no caso de módulos para *softwares* já existentes.

O processo de planejamento e acompanhamento do desenvolvimento de *softwares* possui três fases:

- identificação de oportunidades de melhoria e desenvolvimento tecnológico (participação em seminários internacionais, análise dos projetos executados em clientes e necessidades geradas pelo desdobramento do planejamento estratégico);
- estudo de viabilidade de implementação de melhorias, inovações e da oferta; e
- acompanhamento da implementação.

Os principais objetivos imediatos de nossa área de desenvolvimento de *softwares* são:

O constante aperfeiçoamento das interfaces de nossos produtos de modo a propiciar aos seus usuários melhor usabilidade e ergonomia

Temos implementado em nossos *softwares* os mais novos aperfeiçoamentos de interface gráfica para o usuário final. Além da tecnologia empregada e da adoção de moderna arquitetura para o desenho dessas interfaces, também realizamos a aplicação de conceitos de mercado no processo de definição da ergonomia dos *softwares*. Esses recursos de ergonomia propiciam aos usuários uma nova experiência de uso de nossos *softwares*. Isto é feito, dentro da metodologia de desenvolvimento de *softwares*, nas atividades mais iniciais desses processos, visando garantir uma perfeita relação entre os *softwares* que desenvolvemos e a forma com que os mesmos serão utilizados por estes usuários.

Adoção de novas tecnologias e avaliação de seu impacto

A adoção de novas tecnologias é realizada por nós, por meio de uma rigorosa seleção de nossos parceiros e fornecedores de plataformas tecnológicas. Escolhemos empresas líderes de mercado em seus setores, como a Adobe, IBM, Microsoft e Progress, que investem bilhões de dólares anualmente em pesquisa e desenvolvimento de plataformas tecnológicas que desenvolvem e definem padrões de tecnologia para a indústria mundial, adotados pela maior parte dos desenvolvedores ao redor do mundo. Isso permite focar os nossos investimentos apenas no desenvolvimento de nossos *softwares*, garantindo uma melhor qualidade, o que proporciona um ganho de competitividade para nossos clientes assegurando um maior aproveitamento dos valores investidos.

No início do processo de adoção de um parceiro tecnológico, firmamos acordos de confidencialidade e memorandos de entendimentos que objetivam trazer proteção sobre informações trocadas, bem como garantir o empenho e envolvimento destes parceiros conosco. A avaliação da tecnologia tem como base pesquisas, entrevistas com os parceiros, visitas as suas sedes e aos seus clientes, bem como reuniões com engenheiros, especialistas e executivos, a partir daí iniciamos processos de testes e avaliações mais profundos, que visam minimizar os impactos negativos que eventualmente ocorram, para somente depois definir conjuntamente instrumentos contratuais.

Nossas alianças minimizam os riscos tecnológicos, desde o momento da adoção de uma plataforma tecnológica para desenvolver nossos *softwares* até a descontinuidade, pois os acordos prevêem o compartilhamento de riscos, intensos apoios na adoção, á participação em programas dedicados ao fomento de desenvolvedores e o comprometimento com o envio de pessoas e recursos para a adoção tecnológica e para as ações de vendas e marketing.

Não existem também obrigações de exclusividade pelo uso de uma determinada plataforma tecnológica. A adoção dessa política permite que nos dediquemos aos investimentos que focam na criação de nossos *softwares*, utilizando plataformas tecnológicas baseadas em linguagens confiáveis, modernas e compatíveis com a indústria de *software* mundial.

Alianças Estratégicas e Parcerias

Mantemos alianças estratégicas em áreas de tecnologia e de negócios com os principais líderes mundiais em tecnologia. Como exemplos das empresas com as quais celebramos alianças podemos citar a Adobe, IBM, Microsoft e Progress. Recentemente, participamos juntamente com outras empresas nacionais e internacionais do *IBM Partner World Beacon Awards 2006*. Fomos finalistas entre os melhores parceiros da IBM no mundo, sendo uma das únicas empresas da América Latina.

Essas alianças nos permitem o acesso às plataformas tecnológicas ideais para arquitetar e construir nossos *softwares*, bem como obter práticas em modelagem, desenvolvimento e manutenção de *softwares*, desenvolver ações conjuntas de *marketing* e divulgação, bem como aproveitar a sinergia existente entre os nossos produtos e os de nossos parceiros. O acesso a laboratórios e a participação em programas de adoção de tecnologia contribuem significativamente para os processos de pesquisa e desenvolvimento permitido que nossos produtos estejam em sintonia com o que entendemos ser as melhores práticas e tecnologias disponíveis.

Celebramos também acordos e alianças com empresas atuantes em setores de mercado que, direta ou indiretamente, possam gerar demanda para nossos produtos.

PRINCIPAIS *SOFTWARES* E SERVIÇOS

Nossos *softwares* consistem em *softwares* de gestão empresarial integrada como o ERP (EMS), HCM, BI, ECM, B2B e CRM e *softwares* complementares verticais, estes últimos desenvolvidos de acordo com a Metodologia de Desenvolvimento de Específicos. Nossos *softwares* têm por objetivo propiciar aos nossos clientes soluções eficazes para a integração e automatização de seus processos internos de negócios, gestão e otimização de sua capacidade produtiva, gestão do relacionamento empresarial entre eles e seus consumidores, permitindo assim o aumento de sua competitividade e eficiência.

Todos os nossos *softwares* apresentam estrutura modular, sendo que cada módulo é relacionado a um determinado processo ou área da empresa. Os nossos *softwares* são flexíveis e escaláveis permitindo o seu uso de acordo com o estágio de maturidade de gestão do cliente, seu crescimento e suas necessidades em função do setor econômico que atua, sejam elas de controle, de análise ou tomada de decisão.

Além de termos uma suíte completa de *softwares* que atendem as diferentes necessidades das empresas, nossos *softwares* são desenvolvidos com uso de linguagens como o Progress *Software* e o Open Edge, fornecidos pela Progress, que são linguagens de 4ª geração que, segundo o *International Function Point Users Group* (IFPUG) permitem níveis de excelência em termos de produtividade e portabilidade. Adicionalmente, ao uso de Progress, a Datasul tem alguns de seus *softwares* desenvolvidos em Java (J2EE), padrão aberto, o Flex, fornecido pela Adobe e o Microsoft.NET, fornecido pela Microsoft, que segundo o Gartner Group, são as tendências mais claras para o futuro em termos de plataformas de desenvolvimento.

Nossos *softwares* podem ser classificados em linhas, com base na função à qual se destinam. Dentre as linhas de nossos *softwares*, destacamos como principais as (1) de *softwares* de Gestão Empresarial Integrada da família *EMS* (*Enterprise Management System*), sendo: (i) EMS Start, para Empresas de Pequeno Porte; (ii) "EMS Básico e Avançado", para Empresas de Médio e Grande Portes; (2) HCM (*Human Capital Management*); (3) BI (*Business Intelligence*); (4) ECM (*Enterprise Content Management*); (5) B2B (*Business to Business*); (6) CRM (*Customer Relationship Management*); (7) Datasul Medical; e (8) Datasul Agroindústria, para a gestão de agronegócios.

Dentre os serviços de valor agregado que oferecemos destacam-se: (1) "*Outsourcing";* e (2) "DEC", Educação Corporativa.

Adicionalmente, somos os pioneiros no Brasil na aplicação dos conceitos da Teoria das Restrições (*TOC – Theory of Constraints*) em nossos *softwares* e serviços.

Como principal produto de terceiros comercializados por nós, destacamos a venda de bancos de dados feita de forma agregada à venda de nossos *softwares*.

Apresentamos a seguir a descrição de nossas principais linhas de produtos de *softwares e serviços:*

Software de Gestão Empresarial Integrada - ERP

Sistemas de informação, por nós denominados de EMS (Enterprise Management System), cuja função é armazenar, processar e organizar as informações geradas nos processos organizacionais, suportando todos os níveis de gestão de uma empresa. Segundo dados da IDC de 2005, o ERP é um dos *softwares* que tem maior prioridade de investimento por parte das empresas. Nosso ERP é dividido em três linhas:

- *EMS Start*. *Software* de custo reduzido destinado às Empresas de Pequeno Porte com funcionalidades básicas de gestão e controle de processos críticos específicos de empresas desse porte. O EMS Start suporta todos os processos físicos primários e de controle como: engenharia, planejamento, produção, compras, controle de qualidade, recebimento, contas à pagar, pedidos de vendas, faturamento, contas à receber, obrigações fiscais, estoque, custos, caixa e bancos e contabilidade. Dentre os diferenciais desse *software* em relação à maioria dos *softwares* similares disponíveis no mercado podemos citar: (i) possui alta escalabilidade, não requerendo conversões, como é o padrão dos concorrentes nacionais, ou mesmo novas implantações, como no caso dos concorrentes internacionais; e (ii) apresenta riscos e prazos de implantação reduzidos, em vista do formato de seu fornecimento e implantação que acontece de forma pré-configurada e pré-populada, o que permite a redução do custo global da solução.
- *EMS Básico*. *Software* destinado às Empresas de Médio Porte e Empresas de Grande Porte, principalmente para empresas do setor industrial, cuja maior necessidade é a revisão e ou aperfeiçoamento de seus processos empresarias críticos e adaptação de seus sistemas internos às suas necessidades. O nosso *software* oferece aos clientes o atendimento a todas as suas necessidades, com alto grau de integração em suas funcionalidades, que vão desde controle da produção, passando pela controladoria e finanças, vendas e materiais. É um *software* que, além de controle, oferece a possibilidade do aumento de produtividade para nossos clientes. Fazem parte desse *software* os seguintes processos:

  (i) *Datasul Produção:* módulo destinado ao desenvolvimento, controle e execução da produção;

  (ii) *Datasul Controladoria e Finanças:* módulo para a gestão dos processos e atividades das áreas de controladoria e finanças auxiliando na tomada de decisão;

  (iii) *Datasul Materiais:* módulo que permite o controle das operações básicas de logística de entrada, compras, recebimentos, controle da qualidade e controles de estoques; e

(iv) *Datasul Vendas:* módulo que auxilia no processo de vendas, apoiando a área comercial nas negociações, flexibilizando o controle operacional e permitindo a análise gerencial da carteira de pedidos de vendas.

- *EMS Avançado*. *Software* complementar ao EMS Básico destinado também às Empresas de Médio e Grande Portes com necessidades específicas de acordo com o seu setor de atuação e cuja maior necessidade é a revisão e o aperfeiçoamento de seus processos empresariais críticos para o ganho de competitivo. O *software* se adapta às necessidades de nossos clientes com alto grau de integração e automação, atendendo às necessidades mais complexas desses. Os *softwares* dessa modalidade buscam dar a empresa maior produtividade e ganho por meio da implantação de processos avançados que estão descritos a seguir:

  (i) *Datasul APS (Advanced Planning and Schedule)*. *Software* homologado pelo Instituto Goldratt, que utiliza a Teoria das Restrições (*TOC – Theory of Constraints*) e integra-se ao ERP. É destinado a clientes industriais e possibilita a utilização dos recursos existentes em plantas fabris de forma ampla, buscando o máximo desenvolvimento do sistema por meio do controle entre a demanda e a capacidade disponível, identificação dos gargalos, altos estoques, flexibilização da programação da fábrica e a garantia do nível de atendimento;

  (ii) *Datasul Automação: Software* que possibilita o aumento da produtividade de processos industriais integrados ao ERP e processos de gerenciamento de armazenagem, por meio da coleta de dados automatizados. É destinado às empresas que atuam no setor metalúrgico, mecânico, plásticos e borrachas, químico e petroquímico;

  (iii) *Datasul Cash Management*: *Software* destinado a todos os segmentos, que auxiliam na gestão dos recursos de caixa da empresa por meio de ferramentas para fechamento de caixa, decisões de pagamentos, simulação de investimentos e empréstimos, visão do fluxo de caixa de curto e longo prazos e indicadores para acompanhar a saúde financeira da empresa;

  (iv) *Datasul Comércio Exterior: Software* que propicia eficiência e precisão na gestão de processos nas áreas de exportação, importação, *drawback* (reembolso de direitos alfandegários) e câmbio;

  (v) *Datasul Governança de TI: Software* que possibilita que a área de TI do cliente atue como prestador de serviços profissional, bem como o alinhamento das estratégias de TI com as estratégias de negócios da empresa, com destaque para os setores químico e petroquímico, metal-mecânico e plásticos e borrachas;

  (vi) *Datasul Controladoria e Finanças Avançado: Softwares* que gerenciam de forma completa os *processos* e atividades das áreas de controladoria e finanças auxiliando na tomada de decisão por parte dos gestores. Segundo a IDC, a área financeira é a área das empresas que mais recebem investimentos em *software* de gestão empresarial integrada nas empresas;

  (vii) *Datasul Configurador: Software* que supre a necessidade das empresas com grande variabilidade do produto final e que tem necessidade de configurar ofertas de acordo com as necessidades de seus clientes;

  (viii) *Datasul Distribuição: Software* para o gerenciamento de transporte de cargas para embarcadores direcionado aos segmentos de indústria e comércio;

  (ix) *Datasul Gestão Comercial: Software* que permite o gerenciamento das vendas de acordo com as políticas e metas da empresa;

  (x) *Datasul Manutenção: Software* que permite a execução dos processos ligados à manutenção *industrial*. Auxilia no gerenciamento dos ativos e na adoção das melhores técnicas de aproveitamento dos equipamentos;

  (xi) *Datasul Planejamento: Software* que permite melhor produtividade das empresas. Automatiza os processos de planejamento de materiais e processos industriais;

(xii) *Datasul SRM: Software* que possibilita o gerenciamento do relacionamento com fornecedores podendo transformar o relacionamento com os fornecedores em parcerias estratégicas; e

(xiii) *Datasul WMS – Warehouse Management System: Software* para o gerenciamento de armazéns, buscando a agilidade e confiabilidade do recebimento de à expedição das mercadorias.

HCM - Human Capital Management

Software que gerencia os processos e rotinas de recursos humanos e conhecimento de nossos clientes. Nossas principais soluções de tal linha são:

- *HCM Box*. *Software* destinado a clientes com faturamento anual de até R$120,0 mil por empregado. O *HCM Box* consiste na automatização e padronização das rotinas operacionais da área de recursos humanos.
- *HCM para Cadeia de Valor*. *Software* para a gestão da capacitação da cadeia de valor, que auxilia na gestão da capacitação da cadeia de valor e dos conhecimentos dos colaboradores da empresa.
- *HCM Suíte*. *Software* destinado a clientes com faturamento anual superior a R$120,0 mil por empregado. O *HCM Suíte* auxilia na busca de resultados na operação das organizações por meio da gestão dos conhecimentos de seus colaboradores.

BI - Business Intelligence

Software que analisa e fornece informações para decisões táticas e estratégicas das empresas. Para o nível tático, os *softwares* de BI têm como objetivo: (i) conferir maior produtividade na execução de atividades rotineiras e operacionais, além de permitir consultas gerenciais a informações de um *software* ERP; (ii) permitir a automação de processos e do fluxo de tarefas; e (iii) permitir ao usuário manipular as informações geradas pelos sistemas operacionais, facilitando as análises e compilações necessárias. Para o nível estratégico, os *softwares* utilizados têm por objetivo: (i) auxiliar as organizações a traduzirem a estratégia em objetivos operacionais, direcionando comportamentos e desempenhos, de forma a estabelecer uma estrutura de mensuração estratégica eficiente; e (ii) permitir o controle e acompanhamento das ações previstas no plano para o cumprimento dos objetivos definidos no nível estratégico. Nossas principais soluções de tal linha são:

- *BI Express*. *Software* destinado para Empresas de Médio Porte, que já possuam alguma versão de nosso *software* EMS. Tem por objetivo auxiliar os gestores da empresa na tomada de decisões.
- *Datasul Performance Management (DPM)*. *Software* que incorpora planejamento, monitoramento, análise e relatórios, destinada a Empresas de Médio Porte e a Empresas de Grande Portes.

ECM - Enterprise Content Management

Software que gerencia, organiza e distribui conteúdos e informações. Nossos principais *softwares* de ECM são:

- Datasul *Helpdesk ITIL*. *Software* completo para o gerenciamento dos processos da área de TI baseado nas melhores práticas da metodologia de ITIL (*Information Technology Infraestructure Library*) destinada à Empresas de Médio Porte, com destaque para os segmentos químico e petroquímico, metal-mecânico e plásticos e borrachas, que permite o gerenciamento dos processos e solicitações.

- *Datasul Webdesk*. *Software* que auxilia a empresa a organizar, gerenciar e distribuir as informações e utilizá-las de forma ágil em seu cotidiano. Destina-se a empresas de qualquer segmento. Trata informações não estrtuturadas por *softwares* transacionais. Estima-se que estas informações, formadas por documentos, planilhas e apresentações respondam por 80% das informações em uma organização. Destina-se para empresas de qualquer segmento. Dentre os diferenciais desse *software* em relação à maioria dos *softwares* similares disponíveis no mercado podemos citar: (i) a possibilidade de edição de documentos por meio de um simples clique no documento selecionado utilizando a ferramenta associada ao tipo do documento como ferramenta de edição; e (ii) integração total do *Document Imaging* e *Forms Processing* às funcionalidades de formulários eletrônicos.

B2B - Business to Business

Softwares destinados às empresas que atuam ou que desejam atuar em comércio eletrônico, ou que possuam estruturas e processos de colaboração e integração com seus parceiros de negócios por meio eletrônico, são eles:

- *EDI Integrator*: *Software* para a troca eletrônica de documentos entre parceiros comerciais no formato *EDI (Electronic Data Interchange)*. Estabelece a comunicação, garantindo que as informações enviadas sejam realmente recebidas.
- *E-Sales*: *Software* de integração, gerenciamento e controle eletrônico do processo de vendas entre parceiros comerciais. Gerencia o processo de venda, desde a solicitação do pedido até a entrega da mercadoria, fazendo com que as trocas de pedidos e notas fiscais entre fornecedor e cliente sejam totalmente automatizadas.
- *E-Procurement*: *Software* de automação de todo o ciclo de compras, oferecendo melhores condições para as cotações de preços e compra de materiais. Agiliza os contatos com os fornecedores, permitindo cotar os melhores preços, as melhores condições de pagamento e de fornecimento para os produtos desejados.
- *Datasul EMR – Effective Manufacturing Response*: *Software* baseado em consultoria focada em resultados no cliente com compromisso de melhoria nos indicadores estratégicos. Foco em empresas de grande porte.

CRM - Customer Relationship Management

Software que gerencia o relacionamento da empresa com seus clientes, propiciando maior eficácia na busca por rentabilidade e fidelização dos clientes. Nossos principais *softwares* de CRM são:

- *CRM Contact Center*. *Software* destinado às empresas que entendam ser relevante a manutenção de centrais de atendimento ao cliente. O *CRM Contact Center* possibilita maior eficiência no processo de gestão de clientes e condições para a criação de um canal de atendimento com os clientes por meio dos componentes básicos de relacionamento integrados a atividades de *database marketing*.
- *CRM Marketing*. *Software* destinado às empresas que adotem a gestão de relacionamento com clientes como prática cotidiana e a considerem em suas ações estratégicas. O *CRM Marketing* propicia à empresa ferramentas de gestão de relacionamento com o cliente, tais como segmentações de dados, estruturação de pesquisas e gestão de programa de fidelização de clientes, e ações de *marketing* direto, tais como *e-mail marketing* e malas-diretas personalizadas.
- *CRM Sales*. *Software* destinado às empresas que contemplem em seu processo de vendas a gestão do relacionamento com o cliente e inteligência de *database marketing* (DBM). O *CRM Sales* agrega ao processo de registro de pedidos, processos de gestão de relacionamento com o cliente e *database marketing* (DBM), permitindo à empresa maior eficácia na análise do desempenho de suas vendas e aumento de produtividade de sua força de vendas.

- *CRM Service*. *Software* destinado às empresas que desejam estruturar uma central simples de suporte e controle de ocorrências. O *CRM Service* permite a integração dos processos de suporte e pós-venda às atividades de gestão de relacionamento com o cliente e *database marketing* (DBM), possibilitando à empresa condições de medir seus resultados e trabalhar de forma pró-ativa, transformando as informações obtidas no relacionamento com os clientes em direcionadores da estratégia de vendas.
- *CRM Sales*. *Force Automation*: *software* destinado às empresas que necessitam de automação *on line* ou sincronizada de dispositivo móvel da força de vendas.

Datasul Agroindústria

Software composto por aplicativos especialistas, desenvolvidos pela empresa Próxima Sotware e Serviços Ltda, com a qual mantemos uma aliança. Destinado às empresas que atuam no segmento do agronegócio, que tem por finalidade atender a todas as etapas da cadeia produtiva, tornando disponíveis informações, conhecimento e tecnologia para empresas do setor agroindustrial. A principal diferença desses *softwares* em relação à maioria dos similares disponíveis no mercado é que eles atendem toda a cadeia produtiva, integrando o ERP aos processos especialistas com tecnologia de alto padrão.

Datasul Medical

Softwares destinados às operadoras de planos de saúde e outras empresas do segmento de saúde, como os de emergências médicas e de gerenciamento de pacientes. As nossas soluções desta linha, são:

- *Autorizador*. *Software* para Operadoras de Planos de Saúde efetuarem a Gestão de Liberação de Atendimentos para seus clientes (beneficiários), de forma mais rápida e segura. O Autorizador é uma solução que integra num mesmo produto, os módulos de Recepção, Elegibilidade, Auditoria médica e Central de Atendimento ao Cliente, provendo uma solução completa, integrada e segura para a Gestão de Liberações de Atendimentos.
- *Gestão de Planos*. *Software* para a Gestão Integrada de Operadoras de Planos de Saúde. Integra num mesmo produto, os módulos de Pagamentos de Prestadores, Faturamento de Planos, com os módulos Contas à Pagar, Contas à Receber, Fluxo de Caixa, Caixa e Bancos e Contabilidade fiscal, provendo uma solução completa, integrada e segura para a Gestão de Operadoras. Desenvolvido especialmente para atender o mercado de operadoras de Planos de Saúde, o *software* administra atualmente mais de 5 milhões de vidas, com alto índice de retorno de investimento.
- *Gestão de Rede Credenciada*. *Software* para Operadoras de Planos de Saúde efetuarem a Gestão de Rede Credenciada para controlar os prospects, cooperados, prestadores e fornecedores, qualidade dos serviços prestados, documentos legais, dimensionamento da rede credenciada e sua distribuição geográfica, padronizando os processos internos e o cumprimento de prazos. Integra num mesmo produto, os módulos de Gestão de Manutenção de Rede, Análise de Suficiência da Rede e Avaliação de Qualificação da Rede.
- *Prontuário Eletrônico*. *Software* para Operadoras de Planos de Saúde e empresas de gerenciamento de risco efetuarem a Gestão preventiva de doenças através da formulação de uma base de conhecimento alimentada pelo uso do prontuário eletrônico aplicado aos pacientes beneficiários de planos de saúde. Facilita o controle e o atendimento do beneficiário na rede assistencial, pois compartilha os laudos de exames de forma restrita e segura, reduzindo custos de exames repetidos além de qualificar melhor o atendimento médico.

Serviços agregados aos nossos *softwares:*

Oferecemos aos nossos clientes serviços complementares aos nossos *softwares*, os quais incluem implantação, consultoria, manutenção, suporte e customizações dos nossos *softwares*, de modo a garantir o perfeito funcionamento das soluções e a otimização dos recursos de nossos *softwares*. Estes serviços podem ser cobrados através da taxa de manutenção ou cobrados à parte pelas franquias. Apresentamos a seguir breve descrição dos serviços por nós prestados:

Serviços inclusos na taxa de manutenção:

- *Manutenção*. Os serviços de manutenção de *softwares* são prestados por nossas FDES e contemplam o desenvolvimento de evolução (*upgrades*) e atualização dos *softwares* instalados em nossos clientes em função de alterações na legislação (especialmente matéria tributária) e novas demandas de mercado.
- *Suporte*. Os serviços de suporte são prestados por nossas FDES e têm por objeto o esclarecimento e orientação técnica e operacional a nossos clientes, relativos a aspectos do funcionamento de nossos *softwares*. Os serviços são prestados por meio de canais de atendimento remoto, como o Portal de Clientes, acessível pela *Internet* e por *call center*, e em casos mais complexos, por meio de atendimento *in loco* por técnicos de nossas FDES que se deslocam até nossos clientes.

Serviços prestados e cobrados pelas franquias:

- *Implantação de Softwares*. Os serviços de implantação de nossos *softwares* são prestados por meio de nossas franquias, principalmente as FDIS e por consultores por nós autorizados e certificados, com elevado nível de conhecimento técnico em negócios, especializados em nossas soluções, aptos a analisar os processos de negócio de nossos clientes. Tais serviços promovem a otimização e adequação dos processos de implantação e funcionamento de nossos *softwares*, auxiliando nossos clientes a alcançarem a melhor performance para a efetivação de seus negócios. As FDIS e seus consultores fazem uso da MID (Metodologia de Implantação Datasul), metodologia por nós desenvolvida, e que engloba instrumentos de diagnóstico, planejamento e controle dos projetos de implantação de nossos *softwares*.
- *Consultoria*. Os serviços de consultoria são prestados pelas nossa franquias. Contemplam a assessoria a nossos clientes na otimização de seus processos de negócios gerenciados por nossos *softwares*, no planejamento e na definição da arquitetura de TI para a otimização do uso dos recursos propiciados por nossos *softwares*.
- *Customização*. Os serviços de customização atendem a necessidades específicas que podem ser apenas de um cliente ou de um segmento de mercado, desenvolvidos de acordo com a Metodologia de Desenvolvimento de Específicos.
- *Desenvolvimento de sistemas específicos (sistemas satélites)*. São serviços de desenvolvimento de *softwares* que atendem às necessidades específicas dos clientes e são adicionados às funcionalidades padrões dos nossos *softwares*. Estes *softwares* podem ser desenvolvidos diretamente para os clientes, por qualquer desenvolvedor ou por uma franquia em forma de serviço, em qualquer linguagem de desenvolvimento, desde que não sejam derivados dos *softwares* da companhia e que não incorram em engenharia reversa. Estes *softwares* específicos são de responsabilidade única e exclusiva do cliente. Não podem ser vendidos, e não são suportados ou garantidos pela Companhia. O cliente deverá licenciar diretamente com os fabricantes, os *softwares* gerenciadores de banco de dados necessários ao uso dos *softwares*, estando o cliente proibido de utilizar as licenças dos *softwares* de terceiros que acompanham os produtos da Companhia.

Serviços

Outsourcing

Prestamos serviços de terceirização e hospedagem dos ambientes de TI de nossos clientes, terceirizando o ambiente tecnológico e fornecemos *softwares* que prestam serviços de terceirização dos processos de negócios que não sejam o foco principal de empresas como contabilidade, finanças, folha de pagamento, entre outros, proporcionando sensível redução nos investimentos em equipamentos, mão-de-obra e aplicativos. Os serviços de *Outsourcing* são prestados pela DPD, nas seguintes modalidades:

- *ASP*. A modalidade ASP de serviços disponibiliza *softwares* da Companhia e *hardwares* em um *datacenter* e para que nossos clientes os acessem pela Internet por meio de um "browser" (navegador). A monitoração destes *softwares* é de inteira responsabilidade da Companhia.
- *Hosting*. Nesta modalidade nossos clientes adquirem nossos *softwares* separadamente para hospedagem em um *datacenter* e os acessem por meio de um "browser" (navegador), pela Internet. O monitoramento do uso destes *softwares* também é de inteira responsabilidade de nossa.
- *Business Process Outsourcing ("BPO")*. Fornecimento de serviços de *ASP* e *Hosting* para empresas terceirizadoras de processos de negócios.

Detemos uma participação de 98% no capital total da DPD. Os 2% restantes são detidos por nosso sócio Giovani da Silva Amaral, o qual, nos termos de um acordo de acionistas celebrado em 31 de janeiro de 2006, tem a opção de até 31 de janeiro de 2008 aumentar sua participação na DPD para até 6% do seu capital total.

Educação Corporativa

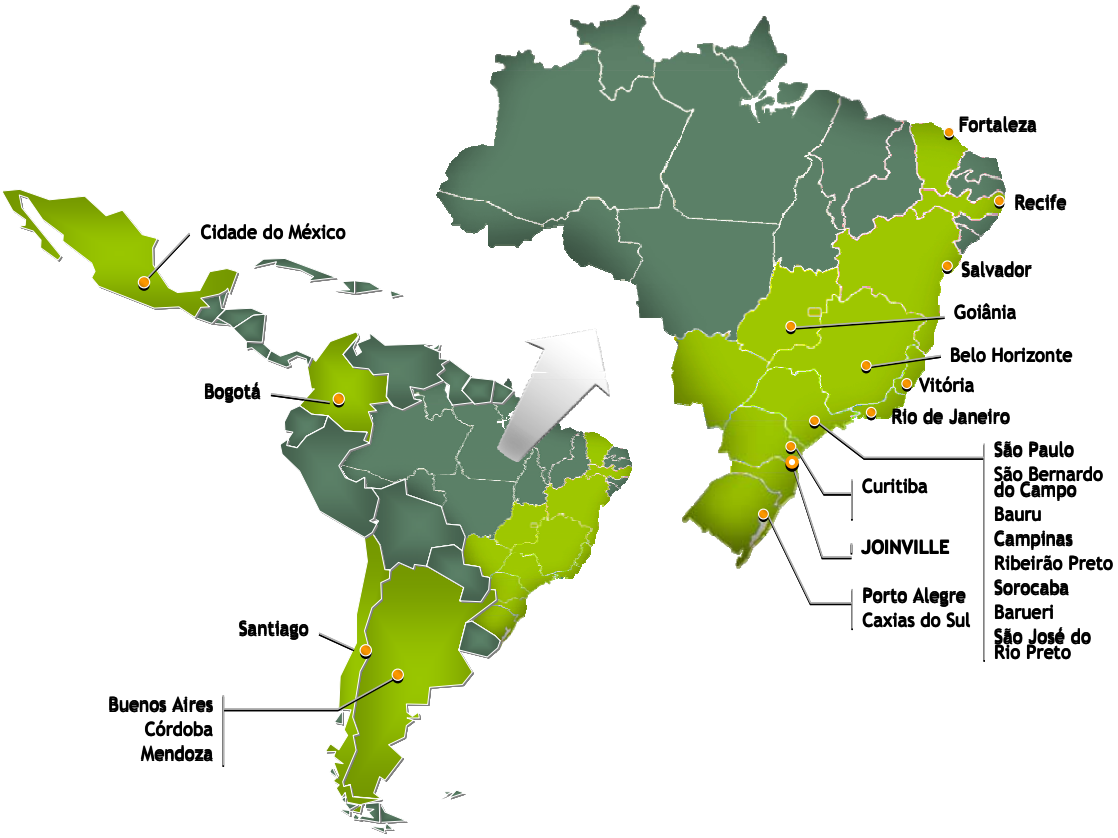
Solução que disponibiliza *softwares*, comunicação e infra-estrutura para a gestão do conhecimento e capacitação profissional à distância. É destinada a clientes e instituições que necessitam de processos intensivos de propagação e certificação de conhecimentos, para profissionais dispersos geograficamente, e que têm por finalidade possibilitar a utilização de metodologias e melhores práticas de treinamento *on-line* e a certificação de conhecimentos por meio de centros de provas autorizados, que estão distribuídos em todo o país.

- *Certificação Datasul*. *Software* destinado às associações de classe e empresas que exigem certificação de profissionais, como: indústrias farmacêuticas, automobilísticas, alimentícias, serviços e tecnologia da informação, propiciando a homologação formal do conhecimento dos colaboradores.
- *Rapid Learning*. Metodologia destinada às empresas com necessidade de propagação de conhecimento de forma rápida e intensiva, certificação de conhecimento, capacitação de profissionais dispersos geograficamente e atualização constante de processos com ciclo de vida curto, com o a finalidade de reduzir tempos e custos de aprendizagem. O *Rapid Learning* propicia a disseminação e certificação de conhecimento de forma rápida, simples e econômica, permitindo aos gestores de conteúdo das empresas criarem, gerenciar e publicar de forma independente seus treinamentos de forma *online*.
- *Treinamento em Produtos Datasul*. Os serviços de treinamento são destinados aos usuários de nossos produtos e profissionais do mercado que procuram oportunidades de trabalho junto aos nossos clientes ou em nosso *Network*. Os serviços prestados pela DEC contemplam o gerenciamento e aplicação de treinamentos, que podem ter os seguintes formatos: (i) Treinamento a Distância ao Vivo *on line*; (ii) Treinamento a Distância Gravado *on line*; e (iii) Treinamento Presencial. Todos os treinamentos *online* utilizam a metodologia *Rapid Learning Datasul*.

FRANQUIAS

Atualmente, o canal de distribuição e o processo produtivo e de desenvolvimento do *Network* Datasul contam com 11 FDES e 35 FDIS, no Brasil e no exterior. O processo para se tornar um de nossos franqueados inicia-se com uma avaliação mercadológica da oferta de *software* para o caso das FDES e o potencial de vendas no território pretendido no caso das FDIS. Após essa avaliação, o candidato a franqueado recebe de nós uma Circular de Oferta, contendo todos os dados e informações requeridos pela Lei de Franquias, elaborando-se um plano de negócios para demonstrar a viabilidade da nova franquia. Na fase final de contratação, celebramos um contrato de franquia com cada franqueado, cujos termos e condições gerais estão descritos na Seção "Negócios da Companhia – Franquias - Contratos Padrão com nossas Franquias".

O mapa a seguir mostra a localização geográfica da área de atuação de nossas FDIS e FDES, no Brasil e na América Latina.



Todas as FDIS e FDES são auditadas por nós e os relatórios das respectivas auditorias são discutidos entre nós e a franquia auditada. Identificada alguma irregularidade, a franquia é notificada eimediatamente é aberto um processo e estabelecido um plano de ação para a sua correção. Nossa área de gestão corporativa é responsável por acompanhar esse processo até sua solução. Possuímos também processos formais de credenciamento e descredenciamento franquias, sendo que o descredenciamento resulta, em regra, do descumprimento de algum dispositivo contratual.

Franquias de Desenvolvimento

Desde 1999, contratamos o desenvolvimento de nossos *softwares* às nossas FDES. Nesse sentido, cabe a nós a idealização de nossos *softwares*, a definição de suas funcionalidades, premissas e especificações, a supervisão dos serviços contratados junto às FDES, bem como a determinação dos testes para controle de qualidade dos *softwares* desenvolvidos e a metodologia de desenvolvimento por nós estabelecida. Esses procedimentos são feitos por meio de uma estrutura própria de profissionais especializados em pesquisa e desenvolvimento.

As FDES são diretamente responsáveis pela execução do desenvolvimento dos *softwares*, pelas atividades de manutenção corretiva e suporte a clientes e consultores. A alocação dos trabalhos dentre nossas FDES é realizada em função da área de especialização de cada uma, de acordo com o plano de produto por nós estabelecido.

Uma vez definido o desenvolvimento de um *software,* é emitido um pedido formal de compra de serviços de desenvolvimento para as FDES envolvidas no projeto e efetuada a respectiva alocação de verba oriunda de nosso fundo de desenvolvimento de produtos. As FDES contratadas para desenvolver *softwares* são também responsáveis pela prestação de serviços de manutenção e suporte aos clientes usuários dos *softwares*, pelo que são remuneradas em função do tamanho e complexidade do produto, além da quantidade de clientes existentes.

O processo produtivo demanda de nós e das FDES considerável grau de especialização e eficiência, em decorrência de seu caráter estratégico para a continuidade de nosso negócio em particular por causa das rápidas e constantes mudanças às quais os mercados em que atuamos estão sujeitos.

Quando o desenvovimento de um *software* envolve mais de uma FDES ou área de especialização, realiza-se um programa de desenvolvimento, para atribuir as integrações e projetos necessários para cada FDES ou especialização envolvida. Para isso é alocado um único gerente para o projeto de desenvolvimento de software, responsável por garantir as integrações necessárias. Para validar o desenvolvimento das integrações, adotam-se testes de integração antes da liberação para o mercado.

Em 25 de abril de 2006, como parte da renegociação de determinadas condições dos contratos de Franquia celebrados com as Franquias Acionistas, as Franquias Acionistas adquiriram em conjunto 4% de nosso capital social total de nossos acionistas M. Abuhab Participações, JS Participações, Paulo Sérgio Caputo e Renato Friedrich proporcionalmete à participação de cada um em nosso capital social.

Em 2005, a remuneração das FDES, decorrentes dos serviços de manutenção e suporte prestados por elas, representou 13,1% da nossa receita operacional líquida total. Conforme descrito acima, a partir de 2006 a forma de contratação desses serviços foi renegociada e alterada, considerando-se nessa renegociação, principalmente, a composição dos custos para suportar e manter os *softwares,* o crescimento de vendas e as margens apresentadas pelos produtos. Essa renegociação, aplicada sobre os volumes e serviços contratados no ano de 2005, teria representado uma redução de aproximadamente 13%, o que faria com que essa remuneração às FDES representasse cerca de 11,3% de nossa receita operacional líquida.

As FDES, por sua vez, nos pagam as seguintes taxas em virtude da celebração do contrato de franquia de desenvolvimento: (i) taxa de adesão determinada caso a caso; e (ii) taxa de franquia, paga mensalmente, correspondente a até 10%, do valor das suas receitas decorrentes da prestação de serviços de consultoria e customização, que elas prestam diretamente aos nossos clientes. Além disso, as FDES se comprometem a investir um percentual mínimo de seu faturamento diretamente em ações de marketing voltadas aos produtos desenvolvidos por elas, as quais são desenvolvidas conforme padrões por nós estabelecidos.

Estrutura usual das FDES

Em geral, a estrutura operacional básica de nossas FDES é composta por um Diretor Executivo e por gerentes responsáveis pelas áreas (i) de assistência técnica (manutenção e suporte); (ii) de produtos (coordenação do plano para produtos e acompanhamento do mercado); (iii) de desenvolvimento (supervisão do desenvolvimento de produtos); (iv) de marketing e operação; (v) de serviços (consultoria e serviços específicos); e (vi) financeira.

Relacionamento com a Companhia

Celebramos com cada uma de nossas FDES um contrato de franquia. Por meio desse contrato, concedemos a cada FDES uma licença não-exclusiva e intransferível para desenvolver *softwares*, considerando sua área de especialização. Essas franquias atendem às nossas necessidades de desenvolvimento de determinados produtos e serviços. Adicionalmente, fornecemos a cada FDES as ferramentas e toda a metodologia para a prestação dos serviços de desenvolvimento, manutenção, suporte, treinamento, implantação, expedição, documentação, distribuição e treinamento do *software*, bem como licenciamos a cada FDES, de modo não-exclusivo nossas marcas, logotipos, nome comercial e outras expressões de propaganda e divulgação que compõem o sistema de franquia.

Cada FDES fica, dessa forma, autorizada a desenvolver *softwares* de acordo com um plano de produto elaborado por nós que apresenta toda a evolução planejada para o *software*. As FDES desenvolvem novos *softwares* dentro dos prazos previstos em cada plano de produto e utilizam recursos do fundo de desenvolvimento controlado por nós. As FDES também prestam serviços de suporte e manutenção por meio de *Service Level Agreements*.

Na data desse Prospecto, possuíamos 11 FDES especializadas em diferentes áreas de atuação, módulos e linhas de *softwares*.

As FDES contam com uma equipe de aproximadamente 680 profissionais no Brasil e no exterior, dedicados em período integral a prestar serviços de desenvolvimento de nossos *softwares*, customizações, atualizações e assistência técnica.

Apresentamos a seguir breve descrição de nossas Franquias de Desenvolvimento:

- *Datasul Finanças*. Franqueada especializada na área de controladoria e finanças corporativas, localizada em Joinville. Dentre os produtos pelos quais a Datasul Finanças é responsável, podemos citar os Produtos Padrões ERP Finanças, Contabilidade, Aplicações e Empréstimos, *Cash Pilot* e Dr. Fechamento.
- *Datasul Tecnologia*. Franqueada especializada em soluções para governança da tecnologia da informação e *Enterprise Content Management* (ECM), e responsável por serviços de suporte a banco de dados Progress, Oracle e SQL Server, e também por manutenção de sistemas técnicos, tradução e expedição de *software*, localizada em Joinville.
- *Datasul Manufatura*. Franqueada localizada em Joinville, especializada no desenvolvimento de *softwares* para o gerenciamento de processos produtivos, que englobam desde a concepção do *produto do cliente* até o controle do chão de fábrica, utilizando conceitos inovadores como a Teoria das Restrições.
- *Datasul HCM*. Franqueada localizada em Joinville, especializada no desenvolvimento de soluções para gestão de pessoas. Alguns dos *softwares* desenvolvidos por essa franquia foram apontados por sete vezes como *Top of Mind* em tecnologia para gestão de pessoas, e receberam o prêmio de melhor *software* para recursos humanos em 2003, conferido pela *International Data Group – Computerworld*.

- *Datasul Logística/CRM*. Franqueada localizada em Joinville especializada no desenvolvimento de soluções para gerenciamento de suprimentos, armazenagem, vendas, expedição e transporte, comércio exterior e gestão do relacionamento com fornecedores.
- *Datasul B2B*. Franqueada especializada no desenvolvimento de soluções para integração e colaboração de aplicações no contexto do B2B (*Business-to-Business)*, localizada em Joinville.
- *Datasul BI (Business Intelligence)*. Franqueada especializada no desenvolvimento de soluções em inteligência de negócios, destinada ao gerenciamento de *performance* dos clientes, por meio da utilização de metodologias, métricas e processos. Essa franqueada está localizada em Joinville e é responsável pelos *softwares* Datasul BI, Datasul Decision Modeling e Datasul Scorecard.
- *Datasul Saúde*. Franqueada especializada no desenvolvimento de soluções para gestão de planos de saúde e medicina de grupo, localizada em Caxias do Sul, no Estado do Rio Grande do Sul, e em Joinville.
- *Datasul Argentina, Chile e Colômbia*. Três franquias internacionais responsáveis pela adaptação de nossos *softwares* às condições econômicas, de mercado e legais de tais países e localização de nossos *softwares* nos países onde estão localizadas.

Franquias de Distribuição

As FDIS são responsáveis pelas vendas dos *softwares* que comercializamos e produtos de terceiros para os quais possuímos autorização para distribuir, assim como pela identificação e qualificação de clientes potenciais, implantação dos *softwares* vendidos e serviços pós-venda, pela prestação de serviços de segurança de tecnologia da informação, pelo dimensionamento de ambientes de *hardware* e *software* de nossos clientes, revisão de regras, processos de negócios e gestão de projetos em clientes, e personalizações de *softwares* (customizações) solicitadas pelos clientes.

A atividade de nossas FDIS é monitorada e respaldada diretamente por nossa área de operações, que conta com profissionais de diversas áreas de atuação (vendas e serviços), alocados por regiões geográficas delimitadas. Contamos, ainda, com uma gerência destinada ao desenvolvimento de novos canais de venda.

Os principais processos de nossas FDIS, geridos por nossos profissionais, são:

- *Vendas*. O processo de vendas de nossos *softwares* e serviços é realizado por nossas FDIS sob nossa supervisão e suporte. Tendo em vista a complexidade dos processos aos quais nossos *softwares* e serviços estão associados, o processo de venda engloba a prospecção e qualificação de potenciais clientes, a conscientização desses potenciais clientes acerca das vantagens de nossos *softwares* e serviços, e a venda propriamente dita. Esse processo leva em média, seis a 12 meses, no caso de novos clientes, e de quatro a seis meses no caso de clientes que já utilizam outros de nossos *softwares*.
- *Implantação*. O processo de implantação de nossos *softwares* e serviços é realizado por nossas FDIS sob nossa supervisão e, excepcionalmente, por consultores contratados por nós. O processo de implantação envolve (i) a análise dos processos observados por nossos clientes; (ii) a instalação de nossos *software*s nos equipamentos de nossos clientes; (iii) a parametrização dos dados e a adaptação dos processos de nossos clientes; e (iv) o treinamento dos usuários de nossos clientes que utilizarão nossos produtos. O processo de implantação leva em média de quatro a 12 meses, variação que decorre do porte do cliente e da quantidade de módulos/usuários adquiridos. Na data deste Prospecto, cerca de 700 profissionais das FDIS trabalhavam na implantação dos *softwares* comercializados, sendo que, nesta data estes profissionais executavam cerca de 360 projetos simultâneamente, os quais são monitorados por nossa gerência de serviços.

- *Monitoramento Pós-implantação*. O monitoramento pós-implantação de nossos *softwares* e serviços é realizado por nossas FDIS, que devem avaliar a utilização desses *softwares* e serviços e certificar a satisfação de nossos clientes, possibilitando a identificação das necessidades deles e a geração de novos negócios, além de sua retenção. Essas ações estão sob a supervisão de profissionais de nossa área de clientes, distribuída no Brasil e no exterior, permitindo que estejamos sempre próximos de nossos clientes.

A relação entre nós e nossas FDIS é regulada por contratos de franquia individuais, celebrados com cada uma de nossas FDIS, denominados Contratos de Franquia de Distribuição. Por meio de cada Contrato de Franquia de Distribuição, concedemos a cada FDIS uma licença não-exclusiva e intransferível para comercialização de determinados *softwares* e serviços. Adicionalmente, fornecemos a cada FDIS toda metodologia para a distribuição, implantação dos *softwares* e prestação dos serviços relacionados, bem como licenciamos a cada FDIS, de modo não exclusivo, nossas marcas, logotipos, nome comercial, nomes de domínios e outras expressões de propaganda e divulgação que compõe o sistema de franquia.

Cada FDIS fica, dessa forma, autorizada a distribuir os *softwares* de acordo com o modelo de negócios desenvolvido por nós. Disponibilizamos também um manual, que apresenta especificações e padrões para a comercialização de cada *software* e a prestação de determinados serviços, métodos de operação e contabilização, além de orientação, padrões e normas acerca de práticas e políticas comerciais e operacionais e outros processos diretamente ligados à operação das FDIS.

A remuneração de nossas FDIS é composta por comissões e bônus incidentes sobre o valor líquido obtido com as vendas de licenças de uso de nossos *softwares*, abatidas as remunerações feitas a terceiros, como a Progress, e os primeiros 12 meses de manutenção decorrentes de contratos por elas comercializados. Os valores de tais comissões são calculadas por meio da aplicação de percentuais pré-estabelecidos no respectivo Contrato de Franquia de Distribuição, que variam entre 15% a 45%, ficando, geralmente, em um percentual médio em 28% sobre a receita líquida de vendas de licenças de uso de nossos *softwares*. Adicionalmente, as FDIS recebem um percentual de 5% sobre a receita de manutenção faturada aos clientes nos primeiros cinco anos da celebração do respectivo contrato, valor esse destinado à remuneração das atividades de pós-implantação. A FDIS, por sua vez, deverá nos pagar o seguinte em virtude do contrato de franquia de distribuição: (i) uma taxa de adesão de franquia calculada caso a caso; e (ii) taxa de franquia paga mensalmente correspondente a até 10% sobre o valor líquido da sua receita de prestação de serviços de consultoria de implantação e customização, recebida diretamente dos clientes pela FDIS. Além disso, as FDIS devem investir no mínimo 2,8% de seu faturamento em ações de marketing, valor que é pago diretamente a terceiros.

Os clientes são alocados para as FDIS de acordo com o território e porte dos respectivos clientes. Em qualquer caso, nossas FDIS comprometem-se a administrar sua carteira de clientes mediante os padrões e procedimentos por nós definidos, sendo obrigatório o cadastramento pela franqueada de todas as suas ações no Sistema Datasul CRM. Um cliente somente será considerado como pertencente a uma franqueada caso conste do Sistema Datasul CRM em seu nome, e o cadastramento tenha sido aprovado formal e previamente por nós. Caso não haja cadastramento homologado das ações da franqueada no Sistema Datasul CRM por um período contínuo de 60 dias, nós poderemos realocar o cliente para os cuidados de outra franquia.

CONTRATOS PADRÃO COM NOSSAS FRANQUIAS

Nossos contratos de Franquia são baseados em contratos padrão por nós elaborados, adaptados para cada franqueada durante sua negociação. Descrevemos abaixo os principais termos e condições de nossos dois tipos de contrato de franquia, os contratos de franquia de desenvolvimento e os contratos de franquia de distribuição.

Principais Termos e Condições de nossos Contratos de Franquia de Desenvolvimento

Nossos contratos de franquia de desenvolvimento vigoram por 48 meses, prorrogáveis por 12 meses de comum acordo das partes. Os principais termos e condições de nossos contratos de franquia de desenvolvimento são: (i) as FDES comprometem-se a manter os *softwares* de acordo com os padrões técnicos por nós determinados; (ii) todo e qualquer desenvolvimento realizado pelas FDES será feito por nossa conta e ordem, sendo que todos os direitos de propriedade intelectual relacionados ao produto em questão serão de nossa titularidade, inclusive os de customizações e de desenvolvimentos específicos; (iii) os *softwares* também serão desenvolvidos para atender o Brasil, México, Colômbia, Chile, Estados Unidos da América e demais países da América Latina em que viermos a atuar; (iv) é vedado o uso indevido e a reprodução de nosso *software* bem como de outros *softwares* de propriedade de terceiros; (v) os códigos fontes dos *softwares* a serem desenvolvidos pelas FDES serão sempre de nossa propriedade; (vi) o contrato de franquia de desenvolvimento é celebrado em caráter "intuitu personae", significando que nossa escolha é feita em razão de determinadas pessoas físicas que são sócias da franqueada; (vii) as quotas da franqueada não poderão ser dadas em garantia, de qualquer espécie, não importando o fim, nem tampouco transferidas, a qualquer título, exceto com nossa autorização; (viii) as FDES comprometem-se a manter a confidencialidade do sistema de franquia, e tal compromisso deverá se estender por 24 meses a contar da data da rescisão ou término do contrato, ou da saída ou exclusão de qualquer um dos sócios da franqueada; (ix) as FDES, seus sócios, administradores, funcionários, prepostos e parceiros não poderão dedicar-se, direta ou indiretamente, no Brasil ou no exterior, a qualquer atividade conflitante com a operação e administração da franquia, sendo que tal restrição estende-se aos 24 meses subseqüentes ao término ou rescisão do contrato; e (ix) direito de realizarmos auditorias.

Além das cláusulas usuais de rescisão de contratos, os contratos de franquia de desenvolvimento podem ser rescindidos no caso da transferência de quotas das FDES sem a nossa autorização, ou em caso de alteração da composição societária de uma FDES em mais de 20% do seu capital, ou do desligamento conjunto dos sócios que representam a maioria simples do capital da franqueada na data de assinatura do contrato.

Principais Termos e Condições de nossos Contratos de Franquia de Distribuição

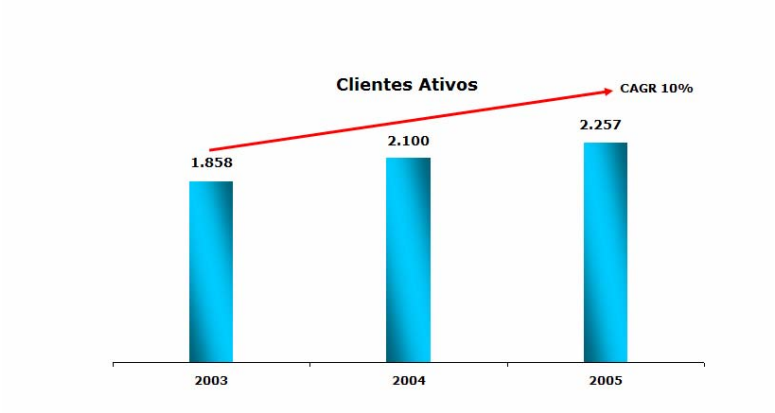
Nossos contratos de franquia de distribuição vigoram por 36 meses, prorrogáveis por 12 meses de comum acordo das partes. Os principais termos e condições de nossos contratos de franquia de distribuição são: (i) as FDIS são responsáveis por prospectar e comercializar, dentro de um território estabelecido por nós, nossos *softwares* e serviços de implantação para nossos clientes; (ii) os contratos de licença de uso de *softwares* e de manutenção são celebrados diretamente por nós, mediante nossa obrigação de conceder à franqueada uma remuneração posterior; (iii) as FDIS não poderão comercializar *softwares* e/ou serviços que não estejam discriminados no contrato; (iv) os códigos fontes dos *softwares* a serem comercializados pela franqueada serão sempre de nossa propriedade; (v) o contrato de franquia de distribuição é celebrado em caráter "intuitu personae", identificando as pessoas físicas que são sócias da franqueada; (vi) as FDIS comprometem-se a manter a confidencialidade por 24 meses a contar da data da rescisão ou término do contrato; (vii) as FDIS, seus sócios, administradores, funcionários, prepostos e parceiros não poderão dedicar-se, direta ou indiretamente, no Brasil ou no exterior, a qualquer atividade conflitante com a operação e administração da franquia durante 24 meses subseqüentes ao término ou rescisão do contrato; (viii) os litígios serão resolvidos por arbitragem; e (ix) direito de realizarmos auditorias.

Além das cláusulas usuais de rescisão de contratos, os contratos de franquia de distribuição podem ser rescindidos no caso da transferência de quotas das FDIS sem a nossa autorização, ou em caso de alteração da composição societária de uma FDIS em mais de 20% do seu capital, ou do desligamento conjunto dos sócios que representam a maioria simples do capital da franqueada na data de assinatura do contrato.

CLIENTES

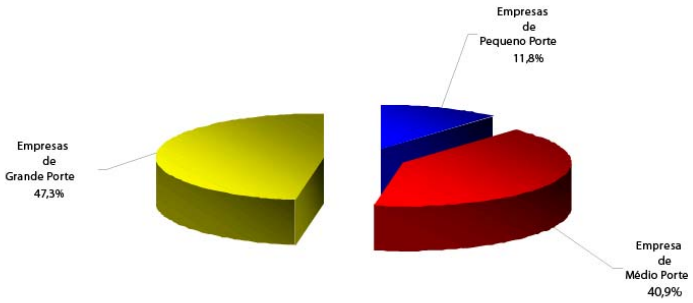
Visão Geral

Na data deste Prospecto, prestávamos serviços para aproximadamente 2,3 mil clientes ativos. Entre o período de 2003 a 2005, apresentamos uma taxa média de crescimento da base de nossos clientes ativos de 10% ao ano, conforme indicado no gráfico a seguir.



Nossos clientes estão divididos em 27,0%, 44,8% e 28,2% de Empresas de Grande, Médio e Pequeno Portes, respectivamente, que totalizam mais de 213 mil usuários. A receita operacional líquida recorrente de manutenção média anual, por cliente, é de aproximadamente R$49,1 mil, com uma média de 94 usuários por cliente.

No exercício social de 2005, a participação de nossos clientes por porte, na geração de nossa receita operacional líquida, está representada pela ilustração abaixo.



A tabela a seguir apresenta a composição de nossa carteira de clientes na data deste prospecto, segundo a quantidade de seus empregados.

Faturamento Anual	Representatividade em nossa base de clientes (%)	Porcentagem em nossa Receita Operacional Líquida Total
Empresa de Médio Porte	44,8	40,9
Empresa de Grande Porte.....	27,0	47,3
Empresa de Pequeno Porte	28,2	11,8

Utilizado o critério de classificação da IDC.

Fonte: Marketing Datasul.

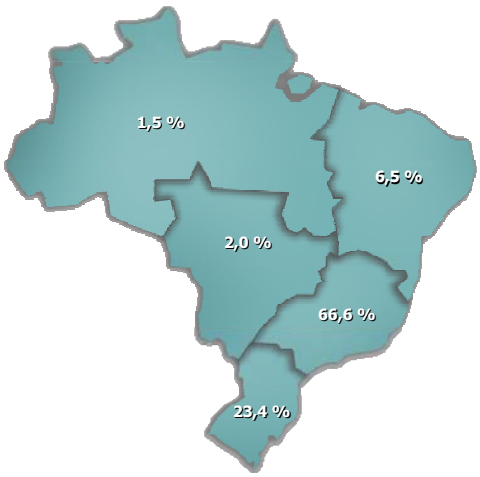
Nossos clientes ativos encontram-se distribuídos em mais de 40 segmentos da economia, sendo que aproximadamente, 53,9% do número total de clientes pertencem ao setor industrial. A tabela a seguir apresenta também a distribuição de nossos clientes por segmento de atuação, com relação à receita operacional líquida nos períodos indicados.

	Participações por Segmento de Atuação* em nossa Receita Operacional Líquida				
	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de			Período de Três Meses Findo em 31 de Março de	
(% da Receita Operacional Líquida)	2003	2004	2005	2005	2006
Indústria em Geral	68,8	68,7	68,6	69,6	69,0
Serviços	16,7	18,2	16,8	16,3	16,2
Varejo	7,8	8,1	9,0	8,5	9,1
Educação	1,8	1,8	1,7	1,8	1,5
Setor Público	0,7	0,6	0,4	0,5	0,3
Financeiro	2,2	1,4	2,2	1,6	2,8
Óleo/Gás/Mineração	1,6	0,9	1,1	1,5	0,9
Telecomunicações	-	-	-	-	0,0
Utilidades (serviços de água, luz, gás e eletricidade)	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2

(*) Base de classificação setorial anual utilizada pela IDC.
Fonte: Marketing Datasul

A maior parte de nossos clientes, 86,8%, está localizada na Região Sudeste e Sul do Brasil, regiões que, conjuntamente, representam aproximadamente 74% do PIB brasileiro, conforme dados do IBGE de 2005. Esses clientes representam 93,2% de nossa receita operacional líquida de vendas de licenças de uso de *software* e 88,8% de nossa receita operacional líquida de manutenção.

Percentual da Receita operacional líquida por região em 2005



Fonte: Marketing Datasul

Não obstante a concentração em termos geográficos, apresentamos baixos níveis de concentração de receita por cliente. No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005, nossos 100 maiores clientes representaram 31,0% de nossa receita operacional líquida, sendo que nenhum cliente gera mais do que 1,3% de nossa receita operacional líquida total no mesmo período. A tabela a seguir apresenta os percentuais de nossa receita operacional líquida distribuídos pelo perfil de nossos clientes:

Grupo de Clientes	**Em 31 de dezembro de 2005**
(% da Receita Líquida)	
10 Maiores Clientes	6,6
100 Maiores Clientes	31,0
Demais Clientes	69,0

No período de três meses findo em 31 de março de 2006 e no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005 as receitas líquidas de vendas de licenças de uso de *software* e serviços de manutenção representaram, respectivamente, 87,5% e 89,4% de nossa receita operacional líquida total. A tabela a seguir apresenta a distribuição de nossos clientes nas regiões do Brasil em receita operacional líquida de licenças de uso de *software* e receita operacional líquida de serviços de manutenção nos períodos indicados:

	Participação por Região em nossa Receita Operacional Líquida decorrente de licenças de uso e de manutenção		
	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de		
(% da Receita Líquida)	**2003**	**2004**	**2005**
Região			
Sudeste	67,6	66,6	66,4
Sul	21,1	22,0	23,5
Nordeste	7,6	7,6	6,5
Centro-oeste	2,2	2,3	2,1
Norte	1,5	1,5	1,5

Fonte: Marketing Datasul

Mercado Internacional

Na data desse Prospecto prestávamos serviços para aproximadamente 70 clientes no exterior, distribuídos na América Latina e nos Estados Unidos da América. No período de três meses findo em 31 de março de 2006 e no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2005, as receitas líquidas de vendas de licenças de uso de *software* e serviços de manutenção no exterior representaram, respectivamente, 0,6% e 1,0% de nossa receita operacional líquida total de licença de uso e serviços de manutenção.

CONTRATOS DE LICENÇA DE USO DE NOSSOS *SOFTWARES* E DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

Contratos de Licença de Uso e Manutenção de *Softwares*

Comercializamos nossos *softwares* por meio de contratos de licença de uso de *software*, cumulados com contratos de manutenção, em caráter não exclusivo, por tempo indeterminado, cujo valor é atualizado anualmente de acordo com o IGPM. Em 31 de março de 2006 e 31 de dezembro de 2005, possuíamos 3.253 e 3.177 Contratos de Licença de Uso de *Softwares* vigentes, respectivamente, de *softwares* próprios e de terceiros.

Licença de Uso

A modalidade utilizada por nós no licenciamento do uso de nossos *softwares* é o pagamento de taxa única de licenciamento por nossos clientes em caráter definitivo, que consiste no pagamento por módulo adquirido de nossos *softwares*, calculado com base no número de usuários, de acordo com nossa tabela de preços.

Alternativamente à cobrança da taxa única de licenciamento, em alguns casos disponibilizamos aos nossos clientes licenciamentos que contemplam a cobrança pelo seu volume de uso ou número de funcionários ou crescimento de seu faturamento.

Manutenção

Prestamos serviços de manutenção aos nossos clientes dos *software*s por eles utilizados, a qual contempla correções de erros, desenvolvimento de novas funcionalidades, evoluções, atualizações tecnológicas por meio da disponibilização de novas versões, atualização legal em decorrência de mudanças na legislação e serviço de suporte. A taxa de manutenção é cobrada mensalmente. Em geral, o custo de manutenção para nossos clientes durante um ano equivale a aproximadamente 30% do valor pago pela licença de uso do respectivo *software*.

Outros Contratos

Contrato de Licença de Uso por prazo determinado. Contrato com prazo de duração de 36 meses, podendo ser renovado por iguais períodos, por meio do qual são licenciados aos clientes alguns de nossos *softwares*. Ao final do prazo, o cliente deve desinstalar os *softwares*, caso não os licencie novamente.

Contrato de Licença de Uso de Componentes Acessórios e Garantia contra erros. Contrato por meio do qual são licenciados aos clientes *softwares* intermediários, na forma de *softwares* específicos, que poderão ser incorporados aos *softwares* padrão comercializados por nós.

Contrato de Serviço de Valor Agregado. Contrato pelo qual são prestados aos clientes serviços que agregam valor a suas atividades de forma diferenciada, utilizando-se do conhecimento de nossos consultores.

Contrato de Licenciamento de Programas de Computador. Contrato pelo qual são licenciados nossos *softwares* que não estão instalados nos servidores dos clientes, mas em servidores fornecidos e/ou contratados por nós.

Contrato de Prestação de Serviços de Hospedagem – B2B. Contrato pelo qual o cliente contrata serviços de hospedagem das informações por meio de soluções de B2B.

Contrato de Prestação de Serviços ASP – Application Service Provider. Contrato pela qual são licenciados nossos *softwares*, os quais não estão instalados nos servidores do cliente, mas em servidores fornecidos e/ou contratados por nós.

Contrato de Prestação de Serviços ASP – Application Service Provider para BPO -Business Process Outsourcing. Contrato pela qual são licenciados nossos *softwares* os quais não estão instalados nos servidores do cliente, mas em servidores fornecidos e/ou contratados por nós para a prestação de serviços de BPO para o cliente.

Contrato de Prestação de Serviços de Hospedagem de Softwares. Contrato pelo qual os nossos *softwares* licenciados pelo cliente são instalados nos servidores fornecidos e/ou contratados por nós.

Contrato de Sublicença de Uso de Programa de Computador MS SQL. Contrato pelo qual sublicenciamos aos nossos clientes o banco de dados MS SQL.

Contrato de Licença de Uso de Componente Acessório Cash Pilot. Contrato pelo qual licenciamos aos nossos clientes o *software Cash Pilot*.

Contrato de Licença de Uso de Componente Acessório Datasul Banking Connect. Contrato pelo qual licenciamos aos nossos clientes o *Datasul Banking Connect*.

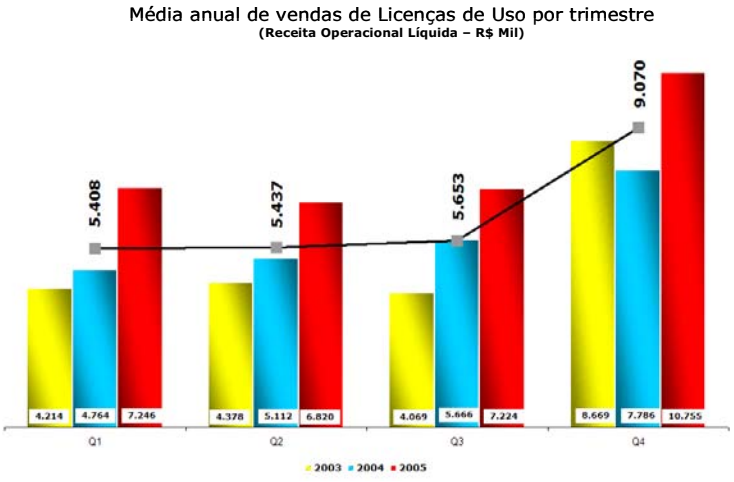
Contrato de Sublicença de Uso do Software Progress cumulado com serviços de manutenção. Contrato pelo qual sublicenciamos aos nossos clientes o banco de dados Progress de forma isolada.

Contratos das franquias com nossos clientes. Além dos Contratos de Licença de Uso e Manutenção de *Softwares*, as FDIS e FDES celebram com nossos clientes contratos de prestação de serviços como os de implantação, customização de *softwares*, consultoria e serviços de *outsourcing*.

SAZONALIDADE

Assim como as demais empresas do setor, temos observado, historicamente, um maior volume de vendas de licenças de uso no último trimestre de cada ano, o qual em geral causa um aumento do volume de prestação de serviços de implantação no primeiro trimestre do ano subseqüente. No que se refere às receitas de manutenção, embora a celebração e a renovação de contratos seja mais acentuada no quarto trimestre do ano, estas não apresentam sazonalidade significativa, pois em geral o pagamento do serviço de manutenção é diferido durante o prazo de duração do contrato.

O gráfico a seguir apresenta a média anual de nossas receitas operacionais líquidas de licença de uso, por trimestre, nos exercícios encerrados em 31 de dezembro de 2003, 2004 e 2005.



Fonte: Marketing Datasul

A tabela a seguir apresenta nossa receita operacional bruta, distribuída pelas nossas fontes principais de receitas, por trimestre.

	Receita Bruta de Serviços e Vendas											
	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de											
(em R$ mil)	2003				2004				2005			
Trimestre	1º	2º	3º	4º	1º	2º	3º	4º	1º	2º	3º	4º
Licença de Uso	4.765	4.804	5.622	9.708	6.317	6.123	7.061	8.995	7.749	8.284	8.775	12.261
Manutenção	20.301	21.487	23.668	24.758	24.311	26.063	28.616	29.753	28.390	30.245	32.864	33.776
Taxa de franquia	1.907	1.674	1.637	1.753	1.359	1.365	1.317	1.158	1.367	1.471	1.630	2.031
Outros Serviços	2.425	1.827	2.144	930	1.529	1.718	1.747	2.051	3.187	3.426	3.362	3.574
Total	**29.398**	**29.792**	**33.071**	**37.149**	**33.516**	**35.269**	**38.741**	**41.957**	**40.693**	**43.426**	**46.631**	**51.642**

CONCORRÊNCIA

A indústria em que atuamos é altamente competitiva. Enfrentamos concorrência direta em todos os segmentos que atuamos, tanto no Brasil quanto no exterior. Nossos principais concorrentes são grupos internacionais que possuem presença global, capacidade tecnológica e marcas reconhecidas, em todos os segmentos em que participamos, no Brasil e no exterior, como SAP, SSA Global e Oracle, e empresas nacionais como a Totvs e a RM Sistemas. Além de tais empresas, também enfrentamos concorrência de empresas que se dedicam a iniciativas em *softwares* de fonte aberta, nas quais os concorrentes podem fornecer *software* e propriedade intelectual sem pagamento de licença, bem como empresas que se dedicam a atividades de consultoria e *outsourcing*.

Históricamente, como empresa nacional, somos líderes no mercado brasileiro de *softwares* de gestão empresarial integrada, segundo a IDC 2006, com 15,7% no ano de 2005.

Por segmento, o mercado de *software*s de gestão pode ser dividido nos segmentos Grande, Médio e Pequeno Porte, de acordo com a quantidade de funcionários. Cada um desses segmentos tem diferentes características quanto à concorrência. Nossos principais segmentos de atuação são os de Empresas de Grande Porte e Empresas de Médio Porte, os quais, no exercício findo em 31 de dezembro de 2005 e no período de três meses findos em 31 de março de 2006 representaram de forma conjunta, respectivamente, 88,2% e 88,2% de nossa receita operacional líquida. De forma conjunta, nos segmentos de empresas de Grande e Médio Portes, segundo a IDC 2006, detemos 17,1% do mercado brasileiro, como líder entre as empresas de capital nacional.

No mercado internacional também atendemos a empresas de todos os portes, tendo como nossos principais concorrentes os mesmos *players* com os quais concorremos no mercado brasileiro, não existindo concorrentes locais expressivos.

PROFISSIONAIS

Na data deste Prospecto, o *Network* Datasul conta com aproximadamente 2.200 profissionais no Brasil e no exterior, sendo 115 na Companhia, 70 em nossas subsidiárias, e 680 e 1330, contratados direta ou indiretamente, pelas FDES e FDIS, respectivamente. A tabela a seguir apresenta a alocação de nossos profissionais por integrantes do *Network* Datasul e no nosso caso, por área operacional.

	Exercício Social Encerrado em 31 de dezembro de		
Alocação de Profissionais	**2003**	**2004**	**2005**
Companhia e subsidiárias[1]	**116**	**110**	**185**
Companhia	**116**	**110**	**115**
Conselho de Administração	4	3	4
CEO e seus assessores	7	2	2
Departamento Administrativo Financeiro[1][2]	36	41	41
Departamento de Operações	48	31	33
Departamento de Marketing[2]	7	11	12
Departamento de Produtos e Tecnologia	14	21	22
Filial Argentina	-	1	1
Datasul, Inc. (USA)	-	-	**0**
Datasul S.A. de C.V (México)	-	-	**4**
Datasul Processamento de Dados S.A (*Outsoursing*)[2]	-	-	**8**
DTSL Sistemas de Serviços de Informática S.A. (FDIS modelo)[2]			**58**
Franquias de Desenvolvimento (FDES)	**491**	**477**	**680**
Franquias de Distribuição (FDIS)[3][4]	-	**946**	**1.329**
Total	**607**	**1.533**	**2.194**

[1] Nos anos de 2003 e 2004 estão incluídos dois dirigentes sindicais que estavam afastados do trabalho para exercer atividades sindicais.
[2] Inclui sete estagiários em 2003, quatro em 2004 e cinco em 2005.
[3] Não inclui FDIS modelo cujo capital social total é por nós detido.
[4] Não há informação disponível para as FDIS no ano de 2003.

Acreditamos que nossos profissionais constituem uma de nossas vantagens competitivas. Assim, atribuímos grande importância ao desenvolvimento e satisfação de todos os nossos profissionais, de modo a desenvolver políticas que viabilizem seu treinamento, crescimento, incentivo à formação acadêmica e reconhecimento dentro de nossa Companhia. Como resultado de nossos esforços, fomos eleitos para figurar no ranking "Melhores Empresas para Você Trabalhar no Brasil", elaborado anualmente pelas revistas Exame e Você S.A., desde nossa primeira participação em 2003. O ranking de 2005 também nos destaca entre as 150 empresas com as melhores práticas de RH do Brasil. Além disso, recebemos destaque no segmento de RH *Scorecard* no 1° Estudo sobre Tecnologia e Gestão de Pessoas da Editora Segmento.

Praticamos uma política salarial competitiva, que se mantém permanentemente alinhada com os mercados de trabalho dos grandes centros econômicos brasileiros. Possuímos também programa de Participação nos Resultados e Programa de Remuneração Variável, que abrangem a todos os profissionais de nossa Companhia e de nossas subsidiárias. Os referidos ganhos condicionam-se ao alcance de (i) metas gerais pré-definidas por nós, vinculadas ao nosso resultado operacional líquido de um respectivo exercício; e (ii) metas específicas definidas por nós, relacionadas aos desafios de cada área e do próprio profissional considerado individualmente. Adicionalmente, concedemos benefícios como plano de saúde, seguro de vida em grupo, auxílio alimentação/refeição, complementação do auxílio doença, auxílio medicamentos, auxílio funeral, estímulo ao programa de previdência privada com o pagamento da taxa de administração, bolsas de estudos, estacionamento, dentre outros benefícios concedidos pela Convenção Coletiva de Trabalho aplicável aos nossos profissionais. Em 2005, o total pago em salários e encargos sociais perfez o montante de R$16,2 milhões, sendo que o total pago em benefícios perfez o montante de R$1,0 milhões.

Temos ainda um plano de opção de compra de ações e de concessão e ações de nossa emissão aprovado em assembléia geral realizada em 30 de março de 2006. Este plano é administrado por nosso Conselho de Administração, que pode, a seu exclusivo critério, outorgar oções de compra e conceder ações restritas a quaisquer de nossos executivos e profissionais ou de nossas controladas. As opções de compra de ações e as concessões de ações restritas a serem oferecidas nos termos deste plano, representarão, em cada ano, o máximo de 1% do total de ações de nosso capital, até o limite global de 5% do total de nossas ações. Os termos e condições das opções e das ações restritas serão definidos pelo Conselho de Administração no momento da outorga ou concessão. Os acionistas, nos termos do que dispõe o art. 171, § 3°, da Lei das Sociedades por Ações, não terão preferência no exercício da opção de compra de ações ou de ações restritas negociadas. Na data deste Prospecto, não há opções de compra outorgadas ou ações restritas concedidas nos termos do plano.

Por termos nossa sede na Cidade de Joinville, Estado de Santa Catarina, que oferece uma das melhores condições de vida no Brasil, por oferecermos salários e benefícios compatíveis com os oferecidos nos grandes centros econômicos brasileiros e por possuirmos uma política de valorização e bem estar de nossos profissionais, a rotatividade por iniciativa dos profissionais da Companhia e suas subsidiárias é baixa, ficando em 3,57%, 2,86% e 0,88%, nos anos de 2003, 2004 e 2005, respectivamente. Todas essas condições favoráveis somadas, oferecem um obstáculo adicional em casos de investidas de nossos concorrentes para contratação de nossos profissionais.

As FDIS e FDES possuem um programa denominado divisão de lucros, destinada aos seus profissionais que ocupam posição de sócios, sendo tal premiação baseada na quantidade de quotas de participação, desde que atingidas metas pré-definidas pelas próprias franquias para um determinado exercício social. Adicionalmente, as FDES possuem programas de premiação aos seus profissionais que se destacam por realizações notórias, como obtenção de certificados, inovações ou realizações de âmbito profissional ou social.

Em 31 de março de 2006, aproximadamente 7% de nossos profissionais eram sindicalizados, estando distribuídos entre o Sindicato de Processamento de Dados de Joinville e o Sindicato de Processamento de Dados de Curitiba. Mantemos uma postura de diálogo e aproximação com os sindicatos representativos de nossos trabalhadores. Os acordos coletivos de trabalho, sejam eles celebrados com os sindicatos ou com comissão de empregados, seguem os preceitos previstos na legislação e são conduzidos de forma a assegurar benefícios até mesmo superiores aos previstos em lei, o que constitui fator de satisfação para os profissionais e contribui para um clima organizacional saudável.

Investimos em torno de 1,8 % da nossa receita líquida em 2005 em diversos programas de treinamento e desenvolvimento de nossos profissionais, tanto nas áreas técnicas como na área administrativa. Devido a nossa estrutura e soluções de *e-learning* desenvolvidas por meio da Universidade Corporativa, temos capacidade de replicar e difundir nossos conhecimentos e técnicas de modo rápido, barato e eficaz entre todos os profissionais, sejam próprios ou de franquias. Adicionalmente, contamos com uma política de bolsa de estudos representada por subsídios parciais a nossos profissionais que abrange graduação, pós-graduação, mestrado, doutorado e cursos de idiomas. Mantemos parcerias com instituições de ensino para a formação de profissionais em conhecimentos específicos. Atualmente, em parceria com a UDESC - Universidade do Estado de Santa Catarina, mantemos o único curso de nível superior no Brasil em tecnologia de gestão de sistemas de informação, aprovado pelo Ministério da Educação e Cultura, além de outras iniciativas envolvendo a PUC - Pontifícia Universidade Católica do Paraná e o IBTA - Instituto Brasileiro de Tecnologia Avançada de São Paulo. Em parceria com o IBTA, mantemos o único curso de pós-graduação em Sistemas de Gestão Empresarial, realizada à distância no Brasil, já na segunda turma. Como resultado, nossos profissionais são treinados, qualificados e motivados, formando uma cultura interna própria e diferenciada. Contamos ainda com uma infra-estrutura totalmente voltada para o oferecimento, a todos os nossos profissionais, de um ambiente de trabalho agradável e saudável, de modo a oferecer condições satisfatórias de trabalho, conforto e segurança. O Grêmio Datasul tem como meta contribuir para a integração de nossos profissionais, realizando campeonatos esportivos, confraternizações, ações solidárias, integrando-nos com a comunidade.

Para informações a respeito de nossas contingências trabalhistas, vide Seção “Negócios da Companhia - Contingências Judiciais e Administrativas - Processos de Natureza Trabalhista”.

GESTÃO DA QUALIDADE

Buscamos constantemente aperfeiçoar a qualidade e eficiência de nossos serviços, *softwares* e processos. Nosso sistema de gestão da qualidade está certificado na norma ISO 9001, há dez anos. Atualmente, somos certificados com base na norma ISO 9001:2000, pelo *Bureau Veritas Quality International* ("BVQI"), com o escopo de desenvolvimento, comercialização, instalação, suporte, manutenção e treinamento de clientes em *softwares* de gestão empresarial integrado, BI, ECM, HCM e CRM.

Incentivamos os profissionais do *Network* Datasul a desenvolverem seu potencial por meio de programas como o Oscar da Inovação, que premia e reconhece, individualmente ou em grupo, os profissionais que são destaque em sua atuação por apresentarem melhorias para nossos *softwares*, serviços e processos.

Em nossas áreas de produção e desenvolvimento de *softwares* estamos nos preparando para a certificação de nível três em 2006, embora já estejamos com todas as práticas de nível dois implementadas (existem cinco níveis no total) do *Capability Maturity Model Integration (*"CMMI"*)*, modelo mundialmente reconhecido como o melhor processo de controle de qualidade de produção de *softwares*, e que propicia a redução do custo de qualidade por meio da adoção das melhores práticas mundiais de desenvolvimento e aperfeiçoamento de *softwares* de gestão.

Com o apoio da Integrated Systems Diagnostics do Brasil ("ISD Brasil"), empresa de assessoria em implantação de processos de CMMI e a T&M Testes de Software Ltda., empresa de assessoria de implantação de processos de testes, em junho de 2005, tivemos nosso progresso avaliados pela T&M e obtivemos os seguintes resultados: (i) nível de maturidade de 3,40, métrica utilizada pela indústria de *softwares,* cuja nota máxima é quatro e que reflete a maturidade do processo de testes; e (ii) índice de custo de qualidade Datasul de 37,0%. A média brasileira é de 57% enquanto o índice máximo de excelência varia entre 30% e 35%, o que corresponde ao nível cinco do CMMI.

Em virtude da competitividade do setor e da demanda do mercado por *softwares* de elevada qualidade técnica, a certificação da qualidade, é feita por organismos independentes e com credibilidade. Assim, fica evidenciado o atendimento de nossos *softwares* e serviços a requisitos técnicos especificados em normas e regulamentos nacionais e internacionais, facilitando nossa relação com os mercados nacional e internacional, além de proporcionar confiança e segurança aos clientes.

Como parte da gestão de relacionamento com nossos clientes, realizamos, periodicamente, uma pesquisa de satisfação, abrangendo aspectos dos *softwares*, serviços e atendimento aos clientes em geral. De acordo com a última pesquisa solicitada por nós, em 2005, à Flemming Consultores Associados Ltda., verificamos que 90,9% dos nossos clientes entendem ter obtido benefícios com a utilização dos nossos *softwares* e serviços e 90,4% deles recomendariam os mesmos a terceiros. Tal nível de satisfação tem se mantido acima de 90% desde 2003.

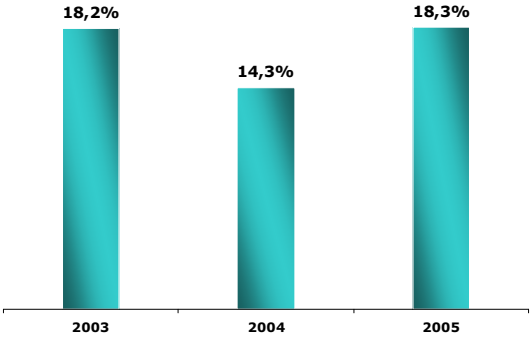
FORNECEDORES

Para o desenvolvimento da maioria de nossos negócios não existem fornecedores relevantes, com relação à Datasul Processamento de Dados, a IBM é o seu principal fornecedor de *datacenter*.

PRINCIPAIS ÁREAS DE INVESTIMENTOS

No período de 2003 a 2005 investimos aproximadamente 16,9% de nossas receitas operacionais líquidas sendo (i) 12,7% em pesquisa e desenvolvimento de novos e atualizações de nossos *softwares*; (ii) 1,7% participações em outros negócios sinérgicos; e (iii) 2,5% em outras áreas como a internacionalização de nossos *softwares*, operações no Brasil e no exterior, compras de produtos, pesquisas e avaliações de mercados, melhorias de processos, metodologias e sistemas de controle.

O gráfico a seguir apresenta a evolução histórica de nossos investimentos durante os anos de 2003 a 2005.



INFORMAÇÕES SOBRE PROPRIEDADE INTELECTUAL

Nossos *softwares* são protegidos pela Lei do *Software* e pela Lei dos Direitos Autorais e nossas marcas encontram-se sob o amparo da Lei da Propriedade Industrial.

Marcas

A política por nós adotada consiste em levar nossas principais marcas e nomes de domínios a registro perante as autoridades competentes no Brasil e em outros países nos quais desenvolvemos nossas atividades. Possuímos 101 marcas registradas no INPI, e nenhuma nos respectivos órgãos de registro no exterior.

A tabela a seguir descreve a relação de países em que nossas marcas possuem registro:

Marca	Países
Datasul	Brasil, África do Sul, Argentina, Estados Unidos, Paraguai, México e Venezuela
Datasul World Class Business Solution	Chile, Colômbia, Costa Rica, Estados Unidos, México, Paraguai, Peru e Uruguai
MAGNUS	Brasil
Datasul EMS Framework	Brasil, Argentina, Canadá, Chile, Costa Rica, Colômbia, Estados Unidos, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela
Datasul Enterprise Management	Brasil
EMS	Brasil
Datasul EMS	Brasil, Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Uruguai e Venzuela

Softwares

Somos titulares da propriedade intelectual de 28 *softwares,* os quais possuem os respectivos códigos-fonte registrados no INPI. A seguir destacamos as principais características dos códigos-fonte por nós registrados:

- Contabilidade e Movimentação;
- Estoque e Cálculo Médio;
- Produção e Reporte de Produção;
- Manutenção Industrial e Manutenção Preventiva;
- Obrigações Fiscais e Registro de Entrada; e
- Folha de Pagamento e Programa de Cálculo de Folha.

Nomes de Domínio

Na data deste Prospecto, éramos titulares de 16 nomes de domínio, descritos a seguir:

- asp.inf.br;
- aspdatasul.com.br;
- bspdatasul.com.br;
- datasul.com.br;
- datasulasp.com.br;
- datasulbsp.com.br;
- datasuloutsourcing.com.br;
- datasulcommerce.com.br;
- datasuldirect.com.br;
- datasulmall.com.br;
- datasulmedical.com.br;
- datasulnet.com.br;
- datasulweb.com.br;
- grandesresultados.com.br;
- mci.com.br; e
- planetadatasul.com.br.

PRINCIPAIS ATIVOS IMOBILIZADOS

Nossos principais ativos imobilizados constituem-se de computadores, *software*s, equipamentos de comunicação e outros que servem de apoio às nossas atividades. Dentre eles destacam-se:

(em R$ mil)	Valor de Aquisição	Valor Residual
Item		
Direitos Autorais	5.800,0	3.342,1
Licenças de Uso de *Software*	5.186,0	2.348,7
Máquinas e Equiptos (equipamentos de TI e comunicação)	2.840,0	1.459,6
Imóveis (Terrenos)	1.517,0	1.517,0
Direitos Autorais Intangíveis	944,9	352,3
Móveis e Utensílios	568,0	295,5

SEGUROS

Nossa política para contratação de seguros é compatível com a natureza de nossas atividades, com os riscos envolvidos em nossas operações e com os padrões do setor econômico em que atuamos. Nossas apólices são as usuais de mercado para os tipos de seguros que contratamos e abrangem coberturas em escopo e montantes considerados suficientes pela nossa Administração e por consultores de seguros, e foram contratadas com a AGF Brasil Seguros S.A.

Em março de 2006 nossa cobertura era a seguinte: (i) unidades operacionais e administrativas, com cobertura de danos por incêndio, raio, explosões, danos elétricos, roubo ou furto de quaisquer bens ou valores, sendo a importância segurada de R$17,5 milhões; (ii) lucros cessantes decorrentes da interrupção de nossas atividades, com importância segurada de R$11,0 milhões; (iii) computadores portáteis, com cobertura contra riscos diversos em âmbito nacional, e importância segurada de R$0,9 milhões; e (iii) veículos, com cobertura de danos materiais, corporais, morais e contra terceiros, com importância segurada de aproximadamente R$1,0 milhão por veículo.

Em geral, nossa atividade apresenta um histórico de baixa sinistralidade com relação à responsabilidade civil de produtos e serviços, e à responsabilidade civil por atos de nossos Diretores e membros do Conselho de Administração. Por esse motivo, nossa Administração acredita que os altos custos dessas modalidades de seguro não justificam a sua contratação.

Ademais, não temos enfrentado quaisquer dificuldades para renovar, em abril de 2006, nenhuma das nossas apólices de seguro ou em exercer quaisquer direitos a elas relacionados.

INSTALAÇÕES

Nossa sede encontra-se situada na Cidade de Joinville, maior cidade em termos populacional e econômico do Estado de Santa Catarina, considerado o 7º Estado economicamente mais ativo do País. Nossa sede está instalada em um prédio de 5.100 m^2, nos quais encontram-se nossos 93 servidores, 118 estações de trabalho além daquelas utilizadas pela FDES e o nosso *datacenter*.

Celebramos em 1º de janeiro de 2006 com a Stella Administradora de Bens Ltda., contrato de aluguel referente ao prédio onde se localiza nossa sede. Pagamos mensalmente o valor de R$95,0 mil, valor esse corrigido pelo IGP-M. O prazo do aluguel é de cinco anos, sendo renovável por mais 5 anos.

Mantemos ainda na cidade de São Paulo, um núcleo de pré-vendas corporativo nacional, em área alugada de 290 m^2, com auditório, cyber-café, salas de reuniões e demais dependências de suporte para servir de apoio à nossa área de operações, principalmente no tocante a vendas.

PRÊMIOS

Entre 1998 e 2005 recebemos mais de 42 prêmios de publicações especializadas, associações empresariais e instituições de ensino em reconhecimento a nossa marca, qualidade de nossos produtos e serviços. Dentre os prêmios por nós recebidos, destacamos o prêmio *Top of Mind* - Fornecedores de RH, concedido pela Fênix Central de Negócios, editora que publica o Guia Brasileiro de Recursos Humanos e a revista Profissional e Negócios, por oito anos consecutivos na categoria Tecnologia para Gestão de RH; o prêmio Padrão de Qualidade em B2B 2005, na categoria Tecnologia de Informação, concedido pela Revista B2B Magazine; e a classificação entre as melhores empresas para se trabalhar no Brasil, nos anos de 2003, 2004 e 2005, de acordo com a pesquisa promovida pela revista Exame e Você S.A.

A tabela a seguir apresenta a relação dos prêmios por nós conquistados nos anos de 2004 e 2005.

Prêmio	Instituição	Ano
100 Maiores da Informática	ComputerWorld Brasil/IDG[1]	2005
Uma das Melhores Empresas para Você Trabalhar no Brasil	Você S.A. / Exame	2005
e-Learning Brasil – categoria Gold e Referência Nacional	Associação Paulista de Recursos Humanos e portal e-Learning Brasil	2005
Top of Mind – Fornecedores de RH – categoria Tecnologia para Gestão de RH	Top of Mind – Fornecedores de RH	2005
Prêmio Catatinense de Excelência	Movimento Catarinense para Excelência	2005
300 Maiores do Sul	FGV	2005
Padrão de Qualidade em B2B	B2B Magazine.	2005
Top Hospitalar - Categoria Sistema de Gestão de Planos de Saúde	IT Mídia	2005
Master Cana Five (Área Administrativa – Máquinas/Produtos), Master Cana Brasil (*Software* integrado de Gestão) e Master Cana Centro-Sul (*Software* de Gestão Agrícola e *Software* Integrado de Gestão).	Master Cana	2005
Vida Profissional Sodexho Pass	Sodexho Pass	2005
Partner World ISV	IBM	2005
Melhores e Maiores	Exame	2004
Destaque do Ano – Desenvolvedores de *Software* de Grande Porte	Anuário Informática Hoje	2004

[1] *International Data Group*

ATUAÇÕES SOCIAIS, CULTURAIS E AMBIENTAIS

Ações Sociais e Culturais

Uma de nossas filosofias de trabalho consiste em buscar o bem estar social das comunidades que compõem nossa sociedade, como forma de contribuir para a construção da cidadania e transformação da sociedade. Assim, nós e os integrantes do *Network* Datasul adotamos práticas socialmente responsáveis, preventivos e focados na formação educacional, cultural, social e preparação para o mercado de trabalho, cujo objetivo primordial refere-se à promoção do desenvolvimento e aprimoramento intelectual, profissional e cultural de crianças e jovens, incentivando ainda sua capacidade de comunicação e criatividade, buscando formar cidadãos. Tais ações se dão por meio de parcerias com entidades públicas e privadas.

No que tange ao escopo da responsabilidade, o envolvimento dos profissionais ocorre a partir da divulgação por parte da empresa das iniciativas de participação social assumidas, gerando sensibilização e necessidade da composição de Grupos Voluntários, ou ainda, por iniciativa do próprio profissional atuante na comunidade que acaba apresentando sugestões de participação.

O voluntariado é estimulado e reconhecido, sendo diferencial à avaliação de performance do profissional, pois considera este tipo de posicionamento como um alinhamento aos Valores da Empresa. A empresa hoje tem cerca de 70 profissionais envolvidos em atuação voluntária.

Apresentamos a seguir breve descrição de nossos principais programas sociais que encontravam-se em andamento em 31 de março de 2006:

- *TOC para Crianças* – Projeto desenvolvido por nós em parceria com a Secretaria Municipal de Educação, que tem por objetivo a inclusão, na grade curricular das escolas públicas do Município de Joinville, da metodologia *TOC - Theory of Constrains* (Teoria das Restrições), como uma matéria interdisciplinar para a terceira série do ensino fundamental. O objetivo do projeto é ensinar às crianças mecanismos para desenvolver formas de resolver conflitos, fomentando o raciocínio lógico. O projeto piloto foi implementado em 2004 no Centro de Apoio Integral à Criança e ao Adolescente Mariano Costa, do bairro Adhemar Garcia, em Joinvile, tendo apresentado resultados considerados satisfatórios e divulgados em seminário nos EUA. Pretendemos estender tal programa a outras cidades do Brasil em parceria com municípios e organizações interessadas.
- *Projeto Resgate*. Projeto que consiste na concessão de bolsas de estudos a mais de 100 crianças carentes, entre três e 15 anos, da comunidade de Joinville, as quais incluem além de alfabetização, cursos de artesanato e esportes.
- *Escola de Formação em Informática*. Projeto que consiste na manutenção de uma escola de informática destinada a adolescentes carentes, mantida no Centro Integrado João de Paula, na Cidade de Joinville. Além de curso que propicia a capacitação em linguagem de programação, com diploma do Senac/SC (Serviço Nacional do Comércio de Santa Catarina), o programa contempla o encaminhamento dos adolescentes para estágio ou contratação por nós ou por outras empresas, visando dar aos jovens a chance do primeiro emprego.
- *Gincana Datasul Solidária*. Campanha anual para arrecadação de alimentos e agasalhos destinados a entidades sociais de Joinville, promovida pelo Grêmio Esportivo e Recreativo Datasul, que no ano de 2005 atingiu a marca de 600 colaboradores, organizados em nove equipes, que arrecadaram 45 toneladas de alimentos e roupas.

Além destes, ainda são realizados programas como:

- Grupo de doadores de sangue;
- Projeto de ecopedagogia Harmonia na Terra;
- Projeto de inclusão digital no Centro Educacional Dom Bosco;
- Campanha para montagem de salas de treinamentos junto a instituições de ensino carentes; e
- Projeto Abraçarte, em parceria com a Universidade Federal de Minas Gerais, em assistência a crianças de hospitais da rede pública.

Preservação Ambiental

Embora nossas atividades não gerem impactos adversos significativos relevantes ao meio ambiente em vista da natureza de nossos produtos, desde 2001 desenvolvemos, em parceria com o Instituto Harmonia na Terra, Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), um programa que tem como objetivo promover a educação e conscientização ambiental, e em especial por meio da difusão da ecopedagogia na rede de ensino e entre aproximadamente 2,2 mil profissionais do *Network* Datasul, no Brasil e no exterior.

Além do patrocínio do Instituto Harmonia na Terra, nossa participação no programa se dá por meio da divulgação do projeto e das realizações do referido instituto entre nossos clientes, com o objetivo propiciar eventuais adesões e adoção das práticas a eles relativas em suas organizações e cidades, divulgar as realizações do Instituto Harmonia na Terra.

CONTRATOS RELEVANTES

Contratos Financeiros

Nossas dívidas financeiras são constituídas por contratos de: (i) financiamento relativo à operação de recompra de ações; (ii) arrendamento mercantil relacionado a aquisição de ativos operacionais *(hardware);* e (iii) dívida financeira relativa à aquisição do produto *"Serious"*. Nosso endividamento total, em 31 de março de 2006, era de R$8,3 milhões, sendo R$7,3 milhões em empréstimos, R$0,5 milhão em contratos de arrendamento mercantil e R$0,5 milhão pela aquisição do produto *serious*.

A maior parte de nosso endividamento é representada pelo Contrato de Repasse de Empréstimo Externo, celebrado com o BankBoston N.A., em 23 de novembro de 2004, no montante de R$16,6 milhões, equivalentes a aproximadamente US$6,0 milhões na data de celebração de tal contrato ("Contrato de Repasse"). O Contrato de Repasse possui vencimento em 23 de novembro de 2007 e sobre o montante de seu principal incidem juros de 6,42% ao ano.

Adicionalmente, nos obrigamos a manter os seguintes índices financeiros: (i) TFD/EBITDA menor que 2,5x; (ii) EBIT/*Interest* maior que 3,3x; (iii) somatória dos recursos aplicados no mercado financeiro maior ou igual a seis parcelas do valor de principal e a somatória de dividendos; (iv) somatória de dividendos e os juros sobre o capital próprio não superior a 60% do lucro líquido obtido no período após descontado o IR. Celebramos também em 23 de novembro de 2004, um Contrato de Penhor de Cotas de Fundos para garantir o Contrato de Repasse. Dessa forma, penhoramos quotas de fundos de investimento detidas por nós, que correspondem a 12,04% do valor das obrigações principais, juros e demais encargos do Contrato de Repasse, computados até a liquidação de todas as obrigações assumidas. Adicionalmente, foram emitidas notas promissórias avalizadas pelo Acionista Vendedor, em 23 de dezembro de 2004, no valor de R$6,6 milhões.

Dentre condições usuais contidas em contratos dessa natureza, o Contrato de Repasse e o Contrato de Penhor apresentam ainda as seguintes condições de vencimento antecipado: (i) quebra de cláusulas contratuais; (ii) transferência, sem anuência prévia do BankBoston, de nosso controle acionário; (iii) alienação ou oneração das quotas empenhadas sem o consentimento prévio e expresso do BankBoston; e (iii) insolvência declarada por pedido de falência, concordata ou protesto de qualquer título no valor único ou agregado acima de R$250 mil. O Contrato de Repasse possui condições usuais de rescisão para esse tipo de operação, as quais se incluem os eventos de vencimento antecipado.

Em casos de inadimplência por nossa parte do Contrato de Repasse, deveremos arcar com juros de mora de 12% ao ano, mais comissão de permanência diária e multa penal de 10% sobre o débito. Em 31 de dezembro de 2005, o saldo remanescente deste contrato era de R$9,0 milhões.

Contratos de Parceria

A seguir segue breve descrição dos nossos principais contratos de parceria.

DZSET

Contrato de Cessão de Propriedade Intelectual, Direitos e Obrigações de Contratos, Direitos Creditórios e Outras Avencas. Celebramos em 1º de julho de 2005 com a DZSET S.A. um "Contrato de Cessão de Propriedade Intelectual, Direitos e Obrigações de Contratos, Direitos Creditórios e Outras Avencas". O objeto do contrato consiste em na aquisição dos direitos autorais do programa de computador *Serious*, incluindo seus códigos fontes em qualquer plataforma tecnológica, a cessão de todos os contratos de licença de uso, suporte e manutenção, direta ou indiretamente relacionados ao *software*, a aquisição das marcas, logomarcas, sinais distintivos, nomes comerciais nomes de domínio e a cessão de todos os direitos creditórios e de todos os contratos de parceria comercial e/ou parte tecnológica relacionados ao desenvolvimento e comercialização do mesmo. Adquirimos esses ativos, por meio de cessão, pelo valor de R$2,5 milhões (integralmente provisionado em nossos registros contábeis), que vem sendo pago em quatro parcelas. Pagamos semestralmente pela cessão desses ativos, uma remuneração variável a ser apurada e devida durante o período de oito semestres após a assinatura do contrato, resultante da aplicação de 34,43% sobre o lucro líquido obtido na linha de negócio do *software*.

IBM (Nasdaq – IBM)

IBM Passport Advantage. Celebramos com a IBM Brasil-Indústria, Máquinas e Serviços Ltda. o Contrato Internacional, "*IBM Passport Advantage*" em 30 de junho de 2005, cujo objeto é o fornecimento à nossa Companhia de licencas, atualizações e suporte de programas e outros serviços prestados pela IBM. O pagamento será feito mediante apresentação da fatura com todos os valores especificados, incluindo as taxas referentes a atraso no pagamento. No caso de adquirirmos de um revendedor, pagaremos diretamente a este. O contrato poderá ser rescindido por qualquer das partes se não estiverem de acordo com os termos do contrato, desde que esta parte forneça aviso por escrito em tempo razoável, entre outras hipóteses. Associado a este contrato, realizamos dois pedidos de fornecimento de programa, o primeiro em 30 de junho de 2004, e o segundo em 30 de junho de 2005 (ambos integralmente provisionados em nossos registros contábeis, pelo valor líquido do montante já pago). Ambos pedidos poderão ser rescindidos caso as partes não encontrem uma solução satisfatória quanto aos valores no prazo de cinco dias úteis, contados da data de notificação da ocorrência de desequilíbrio contratual e da caracterização de ônus excessivo. Para ficar caracterizado o ônus excessivo, o Dólar Norte Americano deverá apresentar uma variação positiva ou negativa igual ou superior a cinco pontos percentuais, no período compreendido entre o dia anterior à emissão do presente instrumento e o dia imediatamente anterior à data de faturamento. A variação será calculada de acordo com a taxa média de câmbio para venda, divulgada pelo Sistema de Informações do Banco Central do Brasil (SISBACEN).

Opção Corporativa de Software e Serviços. Em 30 de junho de 2004 celebramos com a IBM Brasil-Indústria, Máquinas e Serviços Ltda. ("IBM") o contrato "Opção Corporativa de *Software* e Serviços", onde fomos autorizados receber da IBM, e/ou dos seus revendedores, os benefícios de licença, subscrição, suporte e manutenção de *software* de determinados programas, bem como obtermos a execução de certos serviços associados por um preço final, a ser pago em parcelas. O termo do contrato expira em 30 de junho de 2009 e poderá ser rescindido por nós mediante notificação prévia a IBM de pelo menos 90 dias da data do aniversário do contrato, sendo esse o dia subseqüente ao aniversário da data de vigência.

Carta Contrato de Tutoramento Rational para Framework Datasul. Celebramos com a IBM Brasil-Indústria, Máquinas e Serviços Ltda. uma "Carta Contrato de Tutoramento Rational para Framework Datasul" em 30 de junho de 2005, cujo objeto é a prestação de serviços de tutoramento "*on-site*" por cinco dias. A IBM fornecerá um especialista nas nossas instalações para ajudar nossos funcionários a familiarizarem-se com a solução de desenvolvimento da IBM. Os encargos referentes a estes serviços profissionais serão cobrados à base de R$460,40 por hora, para até 40 horas, com valor máximo pré- determinado de R$18,4 mil. O pagamento será devido mediante apresentação da Nota Fiscal Fatura, sendo que os preços incluem custos e tributos incidentes.

Acordo Internacional de Licenciamento do Programa. Foi celebrado com a IBM Brasil-Indústria, Máquinas e Serviços Ltda. um "Acordo Internacional de Licenciamento do Programa", no qual a IBM nos concedeu licença não exclusiva para utilização. Poderemos utilizar o programa até o nível especificado na POE (Prova de Titularidade – evidência da autorização do cliente para utilizar um programa em um nível especificado) e instalarmos cópias, incluindo uma cópia *back-up*, para suportar tal utilização. O valor a ser pago por essa licença é um encargo único. Os encargos únicos são baseados no nível de utilização adquirido que está especificado na POE.

Documento de Transação. Em 27 de dezembro de 2004, celebramos um "Documento de Transação", com a IBM Brasil-Indústria, Máquinas e Serviços Ltda. para o fornecimento continuado de licenças de produtos IBM e respectivas renovação de suporte, para comercializarmos de forma agregada aos *software*s por nós desenvolvidos e comercializados. O prazo é de 10 anos, com renovação automática por períodos sucessivos de três anos. Se uma das partes não desejar renovar o contrato deverá avisar à outra parte, com aviso prévio de 180 dias da data de expiração do contrato. Os pagamentos serão realizados aplicando-se a porcentagem sobre o total dos valores líquidos que faturarmos com nossos clientes finais, durante o mês que está vigente a concessão de licenças dos produtos "Datasul Versão IBM", aluguéis e respectivas renovações de suporte. Além das condições usuais de rescisão, prevê rescisão também no caso de modificação do objeto social de qualquer uma das companhias. No caso de rescisão ou não renovação do instrumento, as partes se obrigam a manter todos os direitos e obrigações previstos neste instrumento, vigentes e eficazes pelo período de três anos, contados da data da notificação de rescisão ou de não renovação do Contrato, ou até que possamos efetuar a migração de 80% dos produtos "Datasul versão IBM" para outra plataforma tecnológica.

Adobe (Nasdaq – ADBE)

Contrato de Licença e Distribuição OEM. Em 30 de junho de 2005 celebramos com a Macromedia Inc., um "Contrato de Licença e Distribuição OEM", cujo objeto é a concessão de licença não exclusiva e não transferível para reproduzir sem alteração, com fins exclusivos para criação de produtos que permitam a integração dos da Macromedia com os nossos para posterior distribuição mundial. O prazo contratual é de dez anos, prorrogáveis por períodos sucessivos de um ano mediante acordo entre as partes. Deveremos pagar à Macromedia um percentual de todos os valores líquidos recebidos da venda, aluguel e manutenção de *softwares* da Companhia que utilizam tal tecnologia. O contrato prevê condições usuais de rescisão.

Microsoft(Nasdaq – MSFT)

Microsoft Independent Software Vendor Royalty License and Distribution Agreement. Celebramos com a Microsoft Licensing em 19 de janeiro de 2005, o "*Microsoft Independent Software Vendor Royalty License and Distribution Agreement*", onde nos foi concedida uma licença não exclusiva e não transferível, para integrar os produtos Microsoft aos nossos, produtos esses que serão posteriormente distribuídos aos usuários finais junto aos nossos *software,* de forma embarcada, sendo sempre comercializados a preços mais baixos que os de mercado, junto com os nossos *softwares*, não podendo ser comercializados separadamente. O prazo do contrato é de 24 meses, que poderá ser renovado pelo período adicional de 12 meses mediante acordo entre as partes. O contrato prevê condições usuais de rescisão.

Perfil

Contrato de Cessão de Ativos. Celebramos com a Perfil Tecnologia Ltda., JDTC Empreendimentos e Participações S/C Ltda. e JJM – Tecnologia e Sistemas S/C Ltda. um "Contrato de Cessão de Ativos", em 03 de outubro de 2002. Neste contrato adquirimos o *software* "*One to One*" e toda sua propriedade intelectual e industrial, exceto com relação à marca e ao nome de domínio "*One to One*". O valor total do *software* é de R$3,2 milhões que será pago em parcelas. O valor de até R$1 milhão será pago somente se realizada a cessão de todos os contratos da Perfil referentes a este *software* à nós. Ocorrerá vencimento antecipado no caso de pedido de falência ou concordata; dissolução ou liquidação da nossa Companhia. Todas as nossas obrigações referentes a este contrato, já foram cumpridas, porém continua vigente em razão das obrigações da Perfil em manter-nos indene quanto à potenciais contingências.

Progress (Nasdaq – PRGS)

Contrato de Distribuição. Em 16 de fevereiro de 2006, celebramos com a Progress Software do Brasil Ltda. um novo contrato de distribuição ("Distribution Agreement"), que substituiu o antigo contrato de distribuição firmado entre as mesmas partes em 01 de setembro de 1997. Durante o prazo do Distribution Agreement, exceto em certas circunstâncias limitadas a um ano e nele definidas, por meio do Distribution Agreement nos é concedida uma licença não exclusiva e intransferível para, dentro do território definido: (i) distribuir alguns *softwares* da Progress em conjunto com nossos *softwares*; (ii) utilizar alguns *softwares* da Progress em nossas operações; (iii) distribuir alguns *softwares* da Progress individualmente; e (iv) conceder uma licença (sublicença) não exclusiva e intransferível para que, dentre outras coisas: (a) nossas FDES possam desenvolver alguns de nossos *softwares com a utilização de alguns softwares Progress*; (ii) nossas FDIS e distribuidores possam demonstrar as funcionalidades e implantar nossos *softwares* em nossos clientes, com a utilização de alguns *softwares Progress; e (iii)* utilizar internamente os produtos *Progress* na infra-estrutura computacional da Datasul.

Dentre os principais termos e condições, temos que:

- O modelo de licenciamento, bem como os preços de licença de uso de nossos *softwares* que utilizam *softwares* Progress são definidos por nós, sendo que alterações nos modelos de licenciamento devem ser negociados com a Progress mutuamente. Não existe a necessidade de negociar com a Progress alterações nos preços dos produtos Datasul, bastando apenas notificá-la das alterações realizadas.
- Pela utilização dos *softwares* Progress no desenvolvimento de nossos *softwares* e na comercialização de nossos *softwares* que utilizam *softwares* da Progress, pagamos *royalties* equivalentes a uma porcentagem das licenças de uso e da taxa de manutenção cobradas de nossos clientes à Progress.
- Em certas condições estabelecidas no Distribution Agreement: (i) a limitação de responsabilidade da Progress e seus fornecedores com relação às suas obrigações estabelecidas no Distribution Agreement, é limitada aos valores pagos por nós à Progress; e (ii) a Progress deverá nos indenizar e manter indenes, em caso de eventuais danos ou prejuízos que venhamos a incorrer, com relação a eventuais infrações à propriedade intelectual de terceiros que a Progress venha a cometer e que estejam refletidas em seus *softwares*.

Exceto em condições de término antecipado usuais previstas nesse tipo de contrato, a vigência do Distribution Agreement é de dois anos a contar de sua assinatura, podendo ser renovado automaticamente, por períodos sucessivos de um ano, desde que cumpramos todas as obrigações contratuais estabelecidas. Dentre outros efeitos de rescisão previstos no Distribution Agreement, temos o direto de continuar usando *softwares* Progress para prestar suporte a nossos clientes existentes na data da rescisão por três anos, sujeitas às condições previstas no Distribution Agreement. O Distribution Agreement é governado pelas leis brasileiras, exceto em casos referentes à propriedade intelectual da Progress e de seus fornecedores, que estão sujeitos às leis de Massachusetts, Estados Unidos da América.

Serious End User Licensing Agreement. Em 03 de outubro de 2005 foi celebrado com a Progress o *Serious End User Licensing Agreement*, no qual adquirimos licenças de usuários do programa *Serious* por um determinado valor. Além disso, nos comprometemos a assinar com os antigos e novos clientes do programa *Serious* um "Termo de Usuário Final" que acompanha os produtos *Progress*.

CONTINGÊNCIAS JUDICIAIS E ADMINISTRATIVAS

Atualmente, somos parte em diversos processos administrativos e judiciais decorrentes do curso normal de nosso negócio, os quais versam sobre questões cíveis, tributárias, trabalhistas e de responsabilidade civil. Em 31 de dezembro de 2005 e 31 de março de 2006, o valor dos processos nos quais figurávamos como parte representava uma contingência total de, aproximadamente, R$15,5 milhões, dos quais R$6,5 milhões encontravam-se provisionados em nosso balanço.

O cálculo dos valores a serem provisionados é feito com base nos valores efetivamente envolvidos e no parecer de advogados externos e, até o ano de 2005, na opinião de nossos advogados internos, responsáveis pela condução dos processos. Somente encontram-se provisionados valores relativos aos processos cuja perda entendemos ser provável.

A tabela a seguir apresenta a posição de nossas contingências em 31 de dezembro de 2005 e em 31 de março de 2006, bem como a provisão e os valores depositados judicialmente em referidas datas:

(em R$ mil)	**Contingências em 31/12/2005 e 31/03/2006**	**Provisão 31/12/2005**	**Provisão 31/03/2006**	**Depósitos Judiciais 31/12/2005**	**Depósitos Judiciais 31/03/2006**
Tributárias	8.700	3.202	3.161	1.749	1.911
Cíveis	5.100	2.013	2.066	-	-
Trabalhistas	1.700	1.252	1.299	8	9
Total	**15.500**	**6.467**	**6.526**	**1.757**	**1.920**

PROCESSOS DE NATUREZA TRIBUTÁRIA

Em 31 de março de 2006, figurávamos como parte em 13 processos judiciais e administrativos que versavam sobre matéria tributária, os quais tinham por objeto contingência total no valor aproximado de R$8,7 milhões, dos quais R$3,2 milhões encontravam-se provisionados, por se tratarem de causas de perda provável. As contingências tributárias consolidadas de maior relevância referem-se a (i) Imposto Sobre Serviços ("ISS") incidentes sobre serviços supostamente prestados no município do Rio de Janeiro; (ii) recolhimentos previdenciários supostamente devidos em decorrência de responsabilidade solidária com empresas terceirizadas prestadoras de serviços a usuários de nossos *softwares*; (iii) cobrança de débitos decorrentes da exclusão de efeitos do plano real e da compensação de créditos relativos ao imposto de renda devido no exercício de 1997; e (iv) exigência de recolhimento de contribuição previdenciária decorrente de suposta implantação fraudulenta de sistema de *franchising*.

Apresentamos a seguir uma breve descrição dos processos tributários de maior relevância em que figurávamos como parte em 31 de março de 2006.

INSS – Instituto Nacional da Seguridade Social

Ajuizamos ação anulatória de débito fiscal cujo objeto é a declaração de nulidade de autuação emitida pelo INSS sob a alegação de que nosso sistema de franquias instituído em 1999 teria por finalidade mascarar autênticas relações de emprego. A autuação representa suposto débito referente às contribuições previdenciárias sobre os salários dos sócios das franqueadas. Obtivemos decisão favorável em primeira instância, que reconheceu a legitimidade de nosso sistema de franquia. Da sentença de primeiro grau o INSS apelou e o processo encontra-se hoje aguardando decisão de segunda instância. O valor envolvido na ação é de aproximadamente R$1,0 milhão. Até a presente data, não foi realizado provisionamento dessa ação.

Somos réus em ação de execução fiscal decorrente de autuação emitida pelo INSS, segundo a qual teríamos realizado suposta terceirização de serviços de consultoria em informática, mediante a contratação de pessoas jurídicas formadas por nossos ex-funcionários, numa alegada tentativa de descaracterizar a relação de emprego. Apresentamos defesa nessa ação que ainda aguarda decisão. O valor da execução é de aproximadamente R$3,9 milhões. Até a presente data, com base na opinião de nossos advogados, não foi realizado provisionamento dessa ação. Para garantir a execução, oferecemos direitos autorais de programas de computador no valor total de aproximado de R$5,4 milhões.

Ajuizamos também uma ação anulatória de débito fiscal com o objetivo de se obter declaração de nulidade de autuação fundada em nossa responsabilidade solidária pelo recolhimento das contribuições previdenciárias dos funcionários das prestadoras de serviços terceirizadas. Essa ação foi extinta sem julgamento do mérito uma vez que o parcelamento do débito por nossa parte, para fins de obtenção de certidões fiscais, foi considerada como uma confissão. Nossa apelação com relação à decisão que extinguiu o mérito da ação aguarda julgamento em segundo grau. O valor envolvido nessa ação é de aproximadamente R$1,6 milhão e foi constituída provisão no valor de aproximadamente R$0,2 milhão.

Fazenda Nacional

Somos réus em ação de execução fiscal movida pela Fazenda Nacional visando a cobrança de débitos decorrentes da exclusão de efeitos do plano real e da compensação de créditos relativos ao imposto de renda devido no exercício de 1997. A execução foi garantida com a apresentação de carta fiança e opusemos recurso defendendo a legitimidade dos procedimentos adotados, o qual aguarda decisão de segunda instância. O valor total envolvido na execução é de aproximadamente R$0,8 milhão, para o qual foi constituída provisão no valor de aproximadamente R$0,6 milhão.

Fazenda Municipal do Rio de Janeiro

Somos réus em ação de execução fiscal ajuizada pelo município do Rio de Janeiro relativa ao suposto não recolhimento de impostos sobre serviços (ISS) prestados por nossa antiga filial. Apresentamos defesa sustentando a prescrição da dívida e que o ISS já foi recolhido no município de Joinville, local onde os serviços foram efetivamente prestados. A defesa ainda não foi apreciada. O valor envolvido totaliza aproximadamente R$1,1 milhão para o qual foi constituída provisão integral.

PROCESSOS DE NATUREZA CÍVEL

Em 31 de março de 2006, figurávamos como parte em 14 processos judiciais que versavam sobre matéria cível, os quais tinham por objeto contingência total no valor aproximado de R$5,1 milhões, dos quais aproximadamente R$2,0 milhões encontravam-se provisionados. De modo geral as ações que versam sobre matéria cível das quais figuramos como parte tinham por objeto a discussão de obrigações oriundas dos contratos de prestação de serviços correlacionados aos sistemas desenvolvidos e licenciados.

Apresentamos a seguir uma breve descrição dos processos cíveis dos quais figurávamos como parte em 31 de março de 2006, com valores envolvidos superiores a R$0,5 milhão

Ações Indenizatórias

A empresa Andriello S.A. Indústria e Comércio ajuizou ação cominatória de obrigação de fazer cumulada com perdas e danos contra nós objetivando a manutenção da prestação dos serviços de suporte e manutenção ao programa MAGNUS Versão "N" (Grade), descontinuado por nós. Há ainda pedido de perdas e danos, em valores de aproximadamente R$1,5 milhão. Conseguimos em decisão de segunda instância o reconhecimento da legitimidade em rescindir contrato de suporte e manutenção e deixar de prestar tais serviços. A disputa resume-se agora à apuração de eventual descumprimento contratual por nossa parte que importaria no pagamento de perdas e danos. O processo ainda aguarda a fase de instrução e não foi constituida provisão.

Em outra ação indenizatória, a empresa Comercial Atacadista Luciana's pretende ressarcimento por danos materiais e morais decorrentes de prejuízos suportados em decorrência de suposto inadimplemento contratual de nossa parte. A empresa alega que nosso *software* não chegou a ser totalmente implantado e que os módulos funcionaram de maneira inadequada, o que teria causado supostos prejuízos no valor de aproximadamente R$1,6 milhão. Apresentamos reconvenção cobrando valores contratuais não pagos. Aguardamos decisão de primeira instânciae acreditamos que o risco de perda é provável, em razão do que foi constituida provisão no valor de aproximadamente R$0,5 milhão.

A empresa Cascavel Distribuidoras de Vidros e Acessórios Ltda. ajuizou ação objetivando a declaração de rescisão de contrato firmado conosco e a devolução de todos os valores pagos mais indenização por lucros cessantes. Segundo a Cascavel, não teriam sido disponibilizadas todas as licenças de uso de *software* contratadas, e as efetivamente entregues apresentaram problemas. O processo ainda se encontra em trâmite em primeira instância. Foi constituida uma provisão no valor integral do pedido de aproximadamente R$0,5 milhão.

Por fim, somos réus em ação ajuizada pela empresa Execplan Sistemas Executivos Ltda, cujo objeto é a rescisão de contrato pelo qual adquirimos os direitos autorais do *software* "FAST B.I.", cumulado com pedido de indenização por danos materiais, tendo sido atribuído à causa o valor de aproximadamente R$0,5 milhão. A Execplan alega que passamos a oferecer no mercado produto semelhante ao objeto do contrato após termos tido acesso a informações sobre o produto que nos teria permitido o desenvolvimento de um novo *software*, alegando a ocorrência de plágio. Em primeira instância fomos condenados, não tendo sido reconhecido plágio, apenas descumprimento contratual por nossa parte. A nossa defesa aguarda julgamento em segunda instância. Foi constituida provisão no valor de aproximadamente R$0,3 milhão.

PROCESSOS DE NATUREZA TRABALHISTA

Em 31 de março de 2006 éramos demandados em 10 (dez) ações trabalhistas. Dessas ações, 7 (sete) requerem reconhecimento de vínculo empregatício, sendo 6 (seis) ajuizadas contra franquias de distribuição, com pedido de condenação subsidiária da Datasul, e apenas 1 (uma) ajuizada para reconhecimento de vínculo direto com a Datasul. As demais ações versam sobre o recebimento de comissões por vendas e sobre responsabilidade subsidiária pelo não cumprimento de obrigações trabalhistas por parte das franqueadas.

O montante total envolvido nas ações trabalhistas é de aproximadamente R$ 1,9 milhão. Entretanto, o valor envolvido nas ações com real probabilidade de perda, segundo a avaliação de nossos advogados, é de aproximadamente R$ 1,3 milhão, sendo que aproximadamente R$ 1,2 milhão refere-se a apenas uma reclamação trabalhista, movida por Flávio José Dória Lombardi relacionada à redução de comissões sobre vendas e serviços, na qual obtivemos decisão favorável em primeira instância que foi reformada em segunda instância. Atualmente, o processo encontra-se no Tribunal Superior do Trabalho aguardando julgamento e o valor envolvido de R$1,2 milhão, foi integralmente provisionado.

ADMINISTRAÇÃO DA COMPANHIA

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

O Conselho de Administração é o nosso órgão de deliberação colegiada, responsável pelo estabelecimento das nossas políticas e diretrizes gerais de negócio, incluindo a nossa estratégia de longo prazo, o controle e a fiscalização de nosso desempenho. É responsável também, dentre outras atribuições, pela supervisão da gestão dos nossos diretores. De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, cada conselheiro deve ser titular de, pelo menos, uma ação de nossa emissão.

Nosso Estatuto Social estabeleceu um número mínimo de cinco e máximo de sete conselheiros, dos quais um será o Presidente e outro o Vice-Presidente, todos acionistas. Os conselheiros são eleitos em Assembléia Geral Ordinária para um mandato unificado de dois anos, podendo ser reeleitos e destituídos a qualquer momento, devendo permanecer em exercício nos respectivos cargos, até a investidura de seus sucessores. Segundo o Regulamento do Novo Mercado, no mínimo, 20% de nossos conselheiros deverão ser Conselheiros Independentes. Para mais informações sobre os Conselheiros Independentes, vide Seção "Práticas de Governança Corporativa".

Na data desse Prospecto, o nosso Conselho de Administração é formado por seis membros, eleitos na Assembléia Geral Extraordinária realizada em 18 de abril de 2006, com mandato até a Assembléia Geral Ordinária da Companhia que aprovará as desmonstrações financeiras do exercício social do ano de 2007. A tabela a seguir apresenta os nomes e posições dos integrantes de nosso Conselho de Administração.

Membros do Conselho de Administração	Cargo
Miguel Abuhab	Presidente do Conselho de Administração
Ana Dolores Moura Carneiro de Novaes*	Conselheiro
Antonio Kandir*	Conselheiro
Fernando Soares Mitri*	Conselheiro
Jorge Steffens	Conselheiro
Paulo Sérgio Caputo	Conselheiro

*Conselheiros Independentes.

Nosso Conselho de Administração reúne-se, ordinariamente, seis vezes por ano e, extraordinariamente, sempre que convocado por seu Presidente ou por seu Vice-Presidente, preferencialmente em nossa sede, admitidas reuniões por meios remotos, na forma de nosso Estatuto Social. As reuniões do Conselho de Administração somente se instalarão com a presença da maioria de seus membros em exercício, sendo que qualquer deliberação deverá ser tomada mediante o voto favorável da maioria dos membros em exercício, observados os casos de ausências temporárias e vacâncias, nos termos do nosso Estatuto Social, cabendo ao Presidente do nosso Conselho de Administração o voto de qualidade.

A Assembléia Geral determinará, pelo voto da maioria absoluta, não se computando os votos em branco, previamente à sua eleição, o número de membros do nosso Conselho de Administração a serem preenchidos em cada exercício, observado o mínimo de cinco membros. A Lei das Sociedades por Ações, combinado com a Instrução CVM nº 282 de 26 de junho de 1998, permite a adoção do processo de voto múltiplo, mediante requerimento por acionistas que representem, no mínimo, 5% de nosso capital social votante.

Nosso Estatuto Social não permite que seja eleito para o Conselho de Administração, salvo dispensa expressa da maioria dos membros do Conselho de Administração, aquele que (i) for empregado ou ocupar cargo em sociedades consideradas nossas concorrentes; (ii) tiver ou representar interesse conflitante com a nossa Companhia; ou (iii) tiver no Conselho de Administração, na Diretoria ou no Conselho Fiscal, parente consangüíneo ou afim até o 3º grau. Atualmente, Não há relação familiar entre os demais membros do nosso Conselho de Administração e quaisquer dos nossos administradores ou entre aqueles e nosso acionista controlador. No mais, os membros do nosso Conselho de Administração não poderão (i) ter acesso a informações ou participar de reuniões de Conselho de Administração, relacionadas a assuntos sobre os quais tenha ou represente interesse conflitante com os da Companhia; e (ii) exercer direito de voto em qualquer assembléia caso se configurem, posteriormente, os fatores de impedimento indicados acima.

Informações sobre nossos Conselheiros

Apresentam-se a seguir breves informações biográficas dos membros efetivos de nosso Conselho de Administração:

Miguel Abuhab Engenheiro Mecânico, formado em 1968 pelo ITA – Instituto Tecnológico da Aeronáutica. Em 1968, trabalhando na Swissconsult, empresa especializada em organização, reorganização e planejamento industrial, passou a atender a Cônsul S.A. atual Multibrás S.A., como Gerente de Projeto. De 1969 a 1972 atuou como Assessor da Diretoria da Cônsul, para desenvolvimento organizacional. Em 1978, fundou nossa Companhia, lançando o primeiro *software* nacional de gestão corporativa. Em 1998 liderou nosso processo de associação com os fundos de investimentos *South America Private Equity Growth Fund*, representado pelo *Baring Latin America Partners*, e *South America Private Equity Growth Fund Coinvestors*, representado pelo *BPE Investimentos*. Sob sua liderança, no ano de 1999, foi implantado o inédito Programa de Franchising como modelo de distribuição e desenvolvimento na indústria de tecnologia da informação. Neste mesmo ano, fundou a NeoGrid S.A., especializada em desenvolver soluções de colaboração entre empresas. Deixou o comando de nossa Diretoria Executiva durante 2003, e passou a atuar como novo Presidente do Conselho de Administração. No mesmo ano fundou a Goldratt Consulting S.A., em parceria com o físico israelense Eliyahu Goldratt, autor da Teoria das Restrições - TOC (*Theory of Constrains*). Ainda em 2003, fundou a Datamedical Informática Ltda., para desenvolver *softwares* na área da saúde. Em 2004 liderou a recompra da participação acionária dos fundos de investimento em nosso capital. Integrou o sistema da NeoGrid ao projeto Visão Viável da Goldratt em todo o mundo. Em 18 de abril de 2006 foi reeleito no cargo de Presidente do Conselho de Administração.

Ana Dolores Moura Carneiro de Novaes Economista formada em 1983 pela Universidade Federal de Pernambuco, Mestre em Economia pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro em 1986, Doutora em Economia pela University of California, em 1990. Possui o título de CFA - Chartered Financial Analyst, outorgado pela Association for Investment and Management Research dos Estados Unidos da América. Foi consultora para a Swiss Development Corporation, órgão do Governo do Ministério das Relações Exteriores da Suíça. Em 1991 foi professora de Macroeconomia do curso de pós-graduação em Economia da Universidade Federal de Pernambuco. Durante os anos de 1991 a 1995 foi Economista do Banco Mundial, em Washington, EUA. De 1995 até 1998 foi Analista de Investimentos responsável pelo setor de Telecomunicações pelo Banco de Investimentos Garantia. Em 1996 foi eleita, por investidores estrangeiros, a melhor analista de telecomunicações do Brasil pela revista Institutional Investor, e pela agência REUTERS, em 1997. Exerceu o cargo de Diretora de Investimentos da Pictet Modal Asset Management S.A., de 1998 até 2003. Durante o ano de 2003 foi professora de Macroeconomia do Departamento de Economia da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, onde atuou também como responsável pela gestão e performance dos fundos de renda fixa e renda variável desta instituição. Desde maio de 2002 é conselheira independente da Companhia de Concessões Rodoviárias S.A., e na Grendene S.A.. É Consultora do Comitê de Auditoria da Companhia Siderúrgica Nacional desde agosto de 2005. Atualmente faz parte do nosso Conselho de Administração tendo sido eleita em 18 de abril de 2006.

Antonio Kandir Engenheiro Mecânico, formado em 1975 pela Politécnica da Universidade de São Paulo, Mestre em Economia na Universidade Estadual de Campinas, em 1984, e Doutor em Economia na mesma Universidade. Iniciou sua carreira profissional em 1976 no Instituto de Planejamento Econômico e Social da Secretaria de Planejamento da Presidência da República, trabalhando como técnico de pesquisa de planejamento até 1978. Em 1981, passou a trabalhar como coordenador de estudos econômicos no Itaú S.A. Planejamento e Engenharia. Neste mesmo ano começou a ministrar palestras com temas ligados à política e à economia no Brasil e no exterior. De 1983 a 1990 atuou como pesquisador do Centro Brasileiro de Análise e Planejamento. Entre 1984 e 1985 foi professor do Departamento de Economia da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo. De 1985 até 1993, foi Professor do Instituto de Economia da UNICAMP. No ano de 1997, atuou como professor visitante (*Faculty Fellow)* junto ao *Helen Kellog Institute for International Studies,* da Universidade de *Notre Dame.Indiana* nos Estados Unidos. Durante os anos de 1990 e 1991 exerceu cargo de Secretário Especial de Política do Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento, concomitante ao cargo de Presidente do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Desde 1991 atua como consultor e membro de conselhos de Administração de empresas como a Gol e Avipal, entre outras. De 1991 até 1994 foi diretor presidente da "Kandir & Associados" S/C Ltda. Em 1994 foi eleito deputado federal, função que desempenhou de 1995 até 1999. Entre os anos de 1996 e 1998 foi nomeado Ministro do Estado do Planejamento e Orçamento e convidado a atuar concomitantemente como governador brasileiro do Banco Interamericano de Desenvolvimento, e como Presidente do Conselho Nacional de Desestatização. Em 1998, foi novamente eleito deputado federal, exercendo o cargo de 1999 até 2003. Desde 2004, é sócio diretor da Governança & Gestão Investimentos Ltda. Atualmente faz parte do nosso Conselho de Administração tendo sido eleito em 18 de abril de 2006.

Fernando Soares Mitri Engenheiro Mecânico formado pela Universidade Federal do Paraná, em 1967. Graduado pela *International Management School IBM World Trade Corp – La Hulpe*, Bruxelas, Bélgica, em 1979, e pela *J.L. Kellogg Graduate School of Management Northwestern University*, Chicago, Estados Unidos da América, em 1989.. Iniciou sua carreira profissional na IBM Brasil em 1968 onde desempenhou diversas funções nas áreas técnica e comercial, no Brasil e no exterior. Em 1983, atuou como gerente de marketing de produto para a Divisão Américas e Extremo Oriente da *IBM Corporation*, em Nova Yorque, EUA. No ano de 1997, foi gerente geral do setor governo e utilidades públicas para a Divisão Latino-Americana da *IBM Corporation*, em Miami, EUA. De 1998 até 2001 foi presidente da IBM Brasil. De 2001 a 2002 foi presidente da CertiSign – Certificadora Digital S.A, empresa dedicada ao mercado de certificação digital, originalmente associada em capital e tecnologia com a VeriSign, líder mundial no mercado de produtos e serviços de certificação digital. Desde 2002 é sócio diretor da MECA Consultores Associados, empresa de consultoria especializada em planejamento estratégico, modelagem organizacional, governança corporativa e *executive coaching*. Exerce funções em entidades nacionais e internacionais como *Certified Executive Coach pela Lore International Institute* – Colorado, Estados Unidos da América. Ademais, é Presidente do Conselho de Administração da Brasil & Movimento S.A., Membro do Conselho de Administração das Empresas Gulin, Membro do Conselho de Administração da *Hoplon Infotainment*, Membro e Coordenador do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa – Capítulo Paraná e Membro do Fórum de Líderes da Gazeta Mercantil – sendo apontado como Líder Empresarial desta entidade em 2000. Atualmente faz parte do nosso Conselho de Administração tendo sido eleito em 18 de abril de 2006.

Jorge Steffens Formado em Tecnologia em Processamento de Dados pela Universidade Mackenzie, de São Paulo (SP), e pela Universidade da Região de Blumenau (SC), em 1989. Pós-graduado em Marketing pela FGV/CTIJ no ano de 1999 e em *Software Business – The American Way* pela *Southeastern University* (EUA), em 1997. De 1982 até 1999 trabalhou na nossa Companhia em diferentes áreas e atividades tais como, desenvolvimento de produto, suporte, implantação e comercialização de sistemas. Em 1993, atuou na nossa subsidiária em Atlanta, EUA, liderando operações no México, África do Sul e Argentina. Em 1999, deixou a nossa Companhia como Diretor de Produto para atuar na NeoGrid na função de Diretor, se especializando em integração de sistemas e *E-Business*. Retornou para a nossa Companhia em 2002, como Diretor de Produto e Tecnologia, e em maio de 2003 assumiu cargo de Diretor Presidente. Atualmente, exerce também os cargos de Diretor Presidente e de Marketing, para os quais foi indicado em 30 de março de 2006. Foi eleito membro de nosso Conselho de Administração em 18 de abril de 2006.

Paulo Sérgio Caputo Advogado, formado em 1982 pela Universidade de São Paulo. Especializado em Administração de Empresas pelo Instituto Nacional de Pós Graduação (INPG) em 1990. Em 1975, foi operador e programador de computadores na Cia. Hansen Industrial, em Joinville. Foi estagiário e advogado associado da Lélio São Thiago Advogados, de 1980 a 1984 em São Paulo. No ano de 1984 foi assessor jurídico da Presidência da Brasivil Resinas Vinílicas, de São Paulo. Em 1985 até 1988 atuou como advogado associado do Machado Meyer, Sendacz e Ópice Advogados, de São Paulo. Foi gerente jurídico e diretor de administração da Cia. Industrial de Plásticos, de Joinville de 1988 a 1992. Passou a atuar como gerente geral da RBS TV, em 1992 em Joinville. No ano de 1995, foi sócio e diretor geral da Agência A, de Joinville. Desde 1997 faz parte da nossa Diretoria, iniciando suas atividades como Diretor Administrativo e Financeiro. Entre 1998 e 1999, sob sua responsabilidade administrativa e financeira foram implantados novos modelos de gestão empresarial da nossa Companhia contemplando ainda, o inédito Programa de Franchising, como modelo de distribuição e desenvolvimento na indústria de tecnologia da informação. A partir de 2001 assumiu o cargo de Diretor de e-Business, posteriormente denominado Diretor de Novos Negócios, responsável pelo desenvolvimento e estudos de novas áreas de atuação da empresa. Neste período nasceram, sob sua responsabilidade, entre outras as iniciativas de ASP/BPO, hoje Datasul Outsourcing e BI, bem como foi feita a aquisição de um software de CRM para integrar o portfólio de ofertas da Companhia. A partir de 2003 acumulou também a Diretoria de Clientes e Serviços. Desde 2004 até o presente, responde pela área de Operação da Companhia, que é responsável pela administração das vendas de todas as franquias no Brasil e no exterior, pelos serviços de implantação e pelos serviços de pós venda. Também é responsável pela coordenação das atividades internacionais, pela franquia modelo (Datasul Paraná), pelo projeto de educação corporativa (e-learning), pelo lançamento da oferta para pequenas empresas (Datasul Start), pela atuação em governo e pela operação da Datasul Outsourcing. Em 30 de março de 2006 assumiu nossa Diretoria de Expansão e foi eleito para nosso Conselho de Administração em 18 de abril de 2006.

Para informações sobre contratos e obrigações relevantes com nossos Diretores, vide Seção "Administração da Companhia – Contratos com Administradores".

Comitês de Assessoramento ao Conselho de Administração

Nosso Conselho de Administração, para seu assessoramento, poderá estabelecer a formação de Comitês técnicos e consultivos, com objetivos e funções definidos, sendo integrados por membros dos órgãos de nossa administração ou não, observado que caberá ao nosso Conselho de Administração estabelecer as normas aplicáveis aos Comitês, incluindo regras sobre composição, prazo de gestão, remuneração e funcionamento.

DIRETORIA

Nossa Diretoria é composta por até sete membros, acionistas ou não, residentes no país, eleitos pelo Conselho de Administração para um mandato de três anos, podendo ser reconduzidos, devendo permanecer em seus cargos até a eleição e posse de seus sucessores. A tabela a seguir apresenta os nomes, datas de eleição, término do mandato e posições dos integrantes de nossa Diretoria na data deste Prospecto.

Diretores	Data de Eleição	Término do Mandato	Cargo
Jorge Steffens.....	30.03.2006	30.03.2009	Diretor Presidente e de Marketing
Renato Friedrich.....	30.03.2006	30.03.2009	Diretor Administrativo-Financeiro e de Relações com Investidores
Paulo Sérgio Caputo.....	30.03.2006	30.03.2009	Diretor de Expansão
Edimilson José Corrêa	30.03.2006	30.03.2009	Diretor de Produtos e Tecnologia
Marcelo dos Santos	30.03.2006	30.03.2009	Diretor de Operações – América do Sul
Paulo Marques de Souza Dias.....	30.03.2006	30.03.2009	Diretor de Operações - México

Nossa Diretoria é responsável pela administração dos negócios em geral e pela prática de todos os atos necessários ou convenientes para tanto, ressalvados aqueles para os quais seja por lei ou pelo nosso Estatuto Social atribuída a competência à Assembléia Geral ou ao Conselho de Administração. Nosso Estatuto Social não permite que seja eleito para a Diretoria, salvo dispensa expressa da maioria dos membros do Conselho de Administração, aquele que tiver no Conselho de Administração, na Diretoria, ou no Conselho Fiscal (quando instalado), parente consangüíneo ou afim até 3º grau.

A Diretoria reunir-se-á ordinariamente pelo menos uma vez por mês e, extraordinariamente, sempre que assim exigirem os negócios sociais. As reuniões devem ser convocadas pelo Diretor Presidente, com antecedência mínima de 24 horas ou por 2/3 dos Diretores, neste caso, com antecedência mínima de 48 horas, e a reunião somente será instalada com a presença da maioria de seus membros. As deliberações de nossa Diretoria serão tomadas por maioria de votos dos presentes na reunião ou que tenham manifestado seu voto na forma de Estatuto Social, observados os casos de vacância ou ausência temporária, nos termos do nosso Estatuto Social, cabendo ao Diretor Presidente, o voto de qualidade.

Nossos diretores têm responsabilidades individuais estabelecidas pelo nosso Conselho de Administração e Estatuto Social.

Não há relação familiar entre os membros de nossa Diretoria e quaisquer dos nossos administradores ou entre aqueles e nosso acionista controlador.

Concedemos benefícios e possuímos obrigações relevantes para com nossos Diretores, cuja descrição encontra-se na Seção "Administração da Companhia – Contratos com Adminstradores".

Apresenta-se a seguir breves informações biográficas sobre cada membro de nossa Diretoria, exceto do Sr. Jorge Steffens e do Sr. Paulo Sérgio Caputo, que também são membros de nosso Conselho de Administração e cujas informações encontram-se acima.

Renato Friedrich Formado em Economia pela Fundação Educacional da Região de Joinville em 1982 (atual Univille). Possui MBA em Administração pela ESAG - Escola Superior de Administração e Gerência, em Florianópolis em 1988. Durante os anos de 1977 a 1988 e 1990 a 1994, desenvolveu diversas funções nas áreas financeira e comercial na Cônsul S.A. (atual Multibras S.A.). Foi Diretor Administrativo-Financeiro da Engepasa S.A., de Joinville, de 1988 a 1990. Entre 1994 e 1996, atuou na Gerência Geral Financeira e de Tecnologia de Informação na Artex S.A., de Blumenau. De 1996 a 1999, foi Diretor Administrativo-Financeiro, e Diretor de Relações com o Mercado na Electrolux do Brasil S.A., em Curitiba. Entre os anos 1999 e 2001, na BCP Telecomunicações S.A. e BSE Telecomunicações S.A., atuou como Diretor Financeiro e Diretor de Relações com Investidores. Desde julho de 2001 é o nosso Diretor Administrativo e Financeiro. Atualmente é nosso Diretor Administrativo e Financeiro e de Relações com Investidores, tendo sido eleito em 30 de março de 2006.

Edimilson José Corrêa Formado em Ciências da Computação em 1988 pela UFSC - Universidade Federal de Santa Catarina. Pós-graduado em Planejamento e Gerência de Informática pelo Instituto Superior de Pós-Graduação - ISPG/PR em 1992 e Mestre em Sistemas de Informações pela UFRGS - Universidade Federal do Rio Grande do Sul em 1998. Em 1995 iniciou suas atividades em nossa Companhia, onde atuou em diversos processos estratégicos de negócios, destacando-se pela sua contribuição na estruturação do nosso Programa de Franchising, como modelo de distribuição e desenvolvimento na indústria de tecnologia da informação, implantado em 1999, incluindo a conversão das filiais da Argentina e do México. Atualmente é nosso Diretor de Produtos e Tecnologia, tendo sido eleito em 30 de março de 2006.

Marcelo dos Santos Formado em Ciências Contábeis na Fundação Educacional da Região de Joinville, no ano de 2002, e cursou o Programa de Desenvolvimento de Executivos da Fundação Cabral, em 2003. Atualmente faz MBA em Gerenciamento de Projetos na Fundação Getúlio Vargas do Rio de Janeiro. Iniciou sua carreira profissional na nossa empresa como Analista Financeiro em 1996. Em 1998, passou ao cargo de Coordenador Financeiro. No ano de 2000, passou a Gerente de Planejamento de Canais, onde atuou no desenvolvimento e ampliação das redes de franquia. Em 2001, exerceu cargo de *Sales Executive*, na *Computer Associates*. Em fevereiro de 2002, voltou para nossa Companhia como Gerente de Operações de Novos Negócios, tendo atuado em diferentes funções, inclusive no cargo de Gerente Geral de Operações, no qual foi responsável pela área comercial, relacionamento com franqueados e pela implantação da metodologia de vendas e gestão comercial dos franqueados. Em 30 de março de 2006 foi eleito nosso Diretor de Operações para a América Latina.

Paulo Marques de Souza Dias Formado em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas em 1975, e cursou MBA em e-Business pela FGV em 2001. Iniciou suas atividades profissionais em 1975, exercendo diversos cargos de direção na área administrativa e financeira de empresas como Dedini, Coopersucar e Duratex. No ano de 1990, passou a atuar na área de tecnologia da informação trabalhando com sistemas de gestão. Atuou como diretor de serviços em diversas empresas, incluindo SSA (Brasil) Baan (Argentina e Chile) e Procwork (SAP). Em 2001, ingressou na nossa companhia como Gerente de Operações da região Metropolitana de São Paulo e, posteriormente, atuou como Gerente Geral de Serviços. Durante o ano de 2004, foi designado para comandar as operações da nossa Companhia no México, assumindo o cargo de Gerente Geral México. Em 30 de março de 2006 foi eleito nosso Diretor de Operações para o México.

Para informações sobre contratos e obrigações relevantes com nossos Diretores, vide Seção "Administração da Companhia – Contratos com Administradores".

CONSELHO FISCAL

De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, o Conselho Fiscal é um órgão independente da administração e da auditoria externa de uma companhia. A responsabilidade principal do Conselho Fiscal é fiscalizar os atos dos administradores e analisar as demonstrações financeiras, relatando suas observações aos acionistas. Nosso Conselho Fiscal não é permanente, mas pode ser instalado em qualquer exercício social nos termos da legislação vigente. Sempre que instalado, será constituído de três membros efetivos e igual número de suplentes, sendo, obrigatoriamente de acordo com nosso Estatuto Social, um membro e seu respectivo suplente, independentes. O conceito de conselheiro independente do Conselho Fiscal será o mesmo estabelecido para o Conselheiro Independente eleito para nosso Conselho de Administração. Nos termos da Lei das Sociedades por Ações, quando seu funcionamento não for permanente, o Conselho Fiscal poderá ser instalado pela Assembléia Geral, a pedido de acionistas que representem, no mínimo, 10% das ações ordinárias, com mandato até a primeira Assembléia Geral Ordinária seguinte à sua instalação. A posse dos membros do Conselho Fiscal estará condicionada à prévia subscrição do Termo de Anuência dos membros do Conselho Fiscal previsto no Regulamento do Novo Mercado.

Adicionalmente, acionistas minoritários que representem, no mínimo, 10% das ações ordinárias, também têm direito de eleger separadamente um membro do Conselho Fiscal e seu suplente. Atualmente, não temos um Conselho Fiscal instalado. O Conselho Fiscal não pode ter membros que façam parte do Conselho de Administração, da Diretoria ou do quadro de empregados de uma empresa controlada ou de uma empresa do mesmo grupo, tampouco um cônjuge ou parente dos nossos administradores. Além disso, a Lei das Sociedades por Ações exige que os membros do Conselho Fiscal recebam, a título de remuneração, no mínimo, 10% da média da remuneração paga aos Diretores, excluindo benefícios, verbas de representação e participações nos lucros e resultados.

PLANOS DE OPÇÃO DE COMPRA DE AÇÕES

De acordo com o nosso Estatuto Social, por deliberação do Conselho de Administração e de acordo com plano aprovado pela Assembléia Geral, podemos outorgar opção de compra ou subscrição de nossas ações, sem direito de preferência para os acionistas, em favor dos administradores, empregados e colaboradores, podendo essa opção ser estendida aos administradores e empregados das sociedades por nós controladas, direta ou indiretamente, ou ainda aos administradores e empregados de nossas FDES e FDIS, distribuidores, consultorias ou outras empresas correlatas.

Temos um plano de opção de compra de ações e de concessão e ações de nossa emissão aprovado em assembléia geral realizada em 30 de março de 2006. Este plano é administrado por nosso Conselho de Administração, que pode, a seu exclusivo critério, outorgar oções de compra e conceder ações restritas a quaisquer de nossos executivos e profissionais ou de nossas controladas. As opções de compra de ações e as concessões de ações restritas a serem oferecidas nos termos deste plano, representarão, em cada ano, o máximo de 1% do total de ações de nosso capital, até o limite global de 5% do total de nossas ações. Os termos e condições das opções e das ações restritas serão definidos pelo Conselho de Administração no momento da outorga ou concessão. Os acionistas, nos termos do que dispõe o art. 171, § 3°, da Lei das Sociedades por Ações, não terão preferência no exercício da opção de compra de ações ou de ações restritas negociadas. Na data deste Prospecto, não há opções de compra outorgadas ou ações restritas concedidas nos termos do plano.

CONTRATOS COM ADMINISTRADORES

Mediante cartas enviadas para nossos Diretores Srs. Jorge Steffens, Paulo Sérgio Caputo e Renato Friedrich, em 02 de setembro de 2002, para o Sr. Edimilson José Correa, em 04 de abril de 2005, e para os Srs. Marcelo dos Santos e Paulo Marques de Souza Dias, em 30 de março de 2006, concedemos certos benefícios e prestamos certas garantias em decorrência de suas obrigações como nossos diretores. Concedemos benefícios usualmente verificados nesse tipo de relação e, adicionalmente, em caso de saída da Companhia de qualquer Diretor por decisão nossa, continuaremos a pagar 70% da remuneração fixa mensal do respectivo Diretor, bem como nos comprometemos a manter seu plano de saúde especial, até que tal Diretor tenha se recolocado no mercado de trabalho. Todos os benefícios estão limitados a um prazo de seis meses a partir da saída da Companhia do respectivo Diretor.

Com relação às garantias, nos comprometemos a indenizar nossos Diretores caso esses venham a incorrer em qualquer dano, prejuízo e/ou ônus financeiros, direta ou indiretamente, em decorrência de atos gestão praticados por eles no curso normal de nossos negócios. A obrigação de indenizar acima mencionada não terá qualquer efeito, caso o respectivo diretor tenha agido de má-fé, violado a lei ou violado nosso Estatuto Social.

REMUNERAÇÃO DA ADMINISTRAÇÃO

A remuneração global dos membros de nossa administração é fixada anualmente pela Assembléia Geral, ficando o Conselho de Administração responsável por sua distribuição entre os seus membros e os de nossa Diretoria. Nossa Assembléia Geral Ordinária e Extraordinária realizada em 29 de abril de 2005 aprovou o valor correspondente a R$3,1 milhões para remuneração global de nossos administradores para o exercício de 2005. Nossa Assembléia Geral Ordinária e Extraordinária realizada em 30 de março de 2006 aprovou o valor correspondente a R$6,6 milhões para remuneração global de nossos administradores para o exercício de 2006.

AÇÕES DE TITULARIDADE DE NOSSOS ADMINISTRADORES

A tabela abaixo indica o número de ações detidas direta e indiretamente pelos nossos Conselheiros e Diretores, e o percentual que suas participações individuais representam no número total de ações ordinárias emitidas na data deste Prospecto.

Membro da Administração	Nº de Ações Ordinárias	%
Miguel Abuhab [(1)]	16.671.891	80,92
Ana Dolores Moura Carneiro de Novaes	1	0
Antonio Kandir.....	1	0
Edimilson José Corrêa.....	129	0
Fernando Soares Mitri	1	0
Jorge Steffens[(2)]	2.363.702	11,47
Paulo Sérgio Caputo	545.244	2,65
Renato Friedrich	197.936	0,96
Total.....	**19.778.905**	**96,0**

[(1)] Considerando sua participação indireta por meio da M. Abuhab Participações

[(2)] Considendo sua participação indireta por meio da JS Participações

Os membros do nosso Conselho de Administração e Diretores detinham, direta ou indiretamente, em conjunto 19.778.905 ações ordinárias na data desse Prospecto, representando 96,0% de nosso capital social. Esperamos que eles detenham em conjunto, após a conclusão da Oferta (inclusive após o exercício da Opção de Ações Suplementares), 9.153.237 ações ordinárias, representando 30,28% de nosso capital social.

Somos controlados diretamente pelo Sr. Miguel Abuhab e pela M. Abuhab Participações, sociedade de participações controlada diretamente por Sr. Miguel Abuhab. Na data deste Prospecto, há o Acordo de Acionistas Franquias, celebrado em 25 de abril de 2006 pelas Franquias Acionistas e nosso Acionista Controlador. Por meio deste Acordo de Acionistas Franquias, ficou estipulado que as Franquias Acionistas deverão, em qualquer Assembléia Geral de Acionistas da Companhia, especialmente nas Assembléias Gerais que tratarem da presente Oferta, acompanhar o voto do Acionista Vendedor ("Acordo de Acionistas Franquias"). O Acordo de Acionistas Franquias permanecerá vigente até 1 dia após a publicação do Anúncio de Encerramento da Oferta ou em caso de cancelamento da Oferta.

Nosso Acionista Controlador não tem direito de voto diferenciado em relação aos detentores de nossas ações ordinárias remanescentes por conta do percentual de ações ordinárias que ele detém. Observa-se, contudo, que a Lei das Sociedades por Ações permite que acionistas minoritários que, individualmente ou em grupo, detenham pelo menos 15% de nossas ações ordinárias subscritas e integralizadas indiquem um membro do Conselho de Administração e o seu respectivo suplente em nossa Assembléia Geral Ordinária. Para mais informações vide Seção "Composição do Capital Social – Conselho de Administração".

OPERAÇÕES COM PARTES RELACIONADAS

Eventualmente, no curso normal de nossos negócios, celebramos operações com partes relacionadas a preços, prazos, encargos financeiros e demais condições compatíveis com as de mercado. Tais operações incluem, entre outras, mútuos, prestação de garantia e contratos de parceria.

Segue abaixo um breve resumo dos principais contratos celebrados por nós com nossos acionistas e empresas por eles controladas

Mútuos

No passado celebramos diversas operações de mútuo com empresas controladas por nosso Controlador, Miguel Abuhab, incluindo a M. Abuhab Participações, a NeoGrid Informática S.A. e a Datamedical Informática Ltda. com o intuito de financiar determinadas atividades, pesquisas e desenvolvimentos dessas empresas que poderiam no futuro vir a nos beneficiar. Como preparação para a realização da Oferta objeto deste Prospecto, a quase totalidade dessas operações foi integralmente liquidadas antes de 31 de março de 2006, restando apenas um contrato de mútuo celebrado, em 31 de março de 2006, com o intuito principal de financiar atividades da NeoGrid Informática S.A., que podem nos beneficiar no futuro, pelo qual concedemos empréstimos no valor de até R$3 milhões para a M. Abuhab Participações. Este contrato é remunerado a taxa de 100% dos depósitos interbancários - CDI e tem vencimento em 30 de junho de 2006. O saldo devedor deste contrato em 31 de março de 2006 era de R$4 mil. Este contrato de mútuo será integralmente liquidado na sua data de vencimento.

Celebramos um contrato de mútuo, em 1º de março de 2005 com nossa controlada Datasul Processamento de Dados S.A. ("DPD"), pelo qual emprestamos a essa nossa controlada o valor principal de até R$650 mil para fins de capital de giro visando à consolidação de seus serviços de outsourcing, proporcionando uma diversificação da oferta de nossos sofwares e serviços. Este mútuo tem prazo indeterminado, podendo ser por nós cobrado a qualquer momento, e é remunerado a taxa de 100% dos depósitos interbancários - CDI. O saldo devedor deste contrato em 31 de março de 2006 era de R$410 mil.

Periodicamente, remetemos recursos para nossa controlada mexicana Datasul S.A. de C.V., de acordo com suas necessidades, a título de adiantamento para futuro aumento de capital, visando a consecução de seus projetos de expansão dos negócios e operações no México. O saldo desses adiantamentos, ainda não integralizados no capital social da Datasul S.A. de C.V., em 31 de março de 2006 era de R$587 mil.

Garantias

Em 9 de fevereiro de 2006, outorgamos uma fiança gratuita à M. Abuhab Participações em favor do Banco ABN AMRO Real S.A. com relação a um financiamento tomado pela M. Abuhab Participações no valor de R$12 milhões para a construção de um imóvel comercial em área adjacente à nossa atual sede, o qual, futuramente atenderá nossas necessidades físicas de expansão. O contrato tem prazo de 62 meses, sendo 12 de carência. O pagamento do principal é feito em 50 parcelas mensais devidas após o prazo de carência. Sobre o saldo devedor incidem juros de 14% ao ano e correção pela TR, pagos mensalmente. Adicionalmente, firmamos com o Banco ABN AMRO Real S.A. um Contrato de Cessão Fiduciária de Direitos Creditórios e Outras Avenças, que tem o mesmo prazo do contrato de financiamento, pelo qual cedemos e transferimos fiduciariamente em garantia deste financiamento determinados direitos creditórios decorrentes de nossos contratos de prestação de serviços a clientes, correspondentes a 150% do valor da prestação mensal (principal e juros) do contrato de financiamento.

NeoGrid Informática S.A.

Celebramos um contrato de aliança em tecnologia com a NeoGrid Informática S.A., em 26 de abril de 2006, empresa controlada por nosso Controlador, Miguel Abuhab, provedora de soluções especializada em serviços de comércio colaborativo B2B e que atua na sincronização da cadeia de suprimentos de uma empresa. Nos termos deste contrato, a NeoGrid Informática S.A. nos concedeu uma licença não-exclusiva do direito de distribuição de determinados softwares de sua propriedade, desde que em conjunto com nossas soluções de informática voltadas à gestão empresarial, com a utilização da marca Datasul. Realizaremos esta distribuição em todo o território nacional diretamente ou através de nossas FDIS e demais canais de distribuição, sendo que à NeoGrid Informática S.A. caberá uma remuneração equivalente a 63,5% do valor que viermos a receber com a distribuição destes produtos, líquido dos tributos que incidem sobre o licenciamento e serviços prestados. O contrato tem vencimento em 28 de fevereiro de 2011 e poderá ser renovado por períodos sucessivos de 5 anos, desde que nenhuma das partes se manifeste em contrário. Adicionalmente, durante a vigência deste contrato e por 24 meses após o seu término ou rescisão, nos comprometemos a não desenvolver negócio ou atividade similar que caracterize concorrência com as atividades atualmente exercidas pela NeoGrid Informática S.A.

Franquias Acionistas

Em 25 de abril de de 2006, como parte da renegociação dos contratos de Franquia celebrados com as Franquias Acionistas, as Franquias Acionistas adquiriram em conjunto 4% de nosso capital social total de nossos acionistas M. Abuhab Participações, JS Participações, Paulo Sérgio Caputo e Renato Friedrich proporcionalmente à participação de cada um em nosso capital social. Em decorrência da aquisição dessas ações, as Franquias Acionistas celebraram um acordo de acionistas com o Acionista Vendedor, em 25 de abril de 2006, pelo qual ficou estipulado que as Franquias Acionistas deverão, em qualquer Assembléia Geral de Acionistas da Companhia, especialmente nas Assembléias Gerais que tratarem da presente Oferta, acompanhar o voto do Acionista Vendedor ("Acordo de Acionistas Franquias"). O Acordo de Acionistas Franquias permanecerá vigente até 1 dia após a publicação do Anúncio de Encerramento da Oferta ou em caso de cancelamento da Oferta.

Para informações sobre a contabilização das operações realizadas com nossas partes relaciondas, vide Nota Explicativa nº 12 de nossas Demonstrações Financeiras, Anexo E a este Prospecto.

PRÁTICAS DE GOVERNANÇA CORPORATIVA

Esta seção contém informações sobre nossas práticas de Governança Corporativa e deve ser analisada conjuntamente com as Seções "Composição do Capital Social", "Administração da Companhia" e "Informações sobre Títulos e Valores Mobiliários Emitidos".

Governança Corporativa é o sistema pelo qual as companhias são dirigidas e monitoradas e envolve os relacionamentos entre acionistas, Conselho de Administração, Diretoria, auditores independentes e Conselho Fiscal. O Novo Mercado é um segmento de listagem da BOVESPA destinado à negociação de ações emitidas por companhias que se comprometem, voluntariamente, com a adoção das práticas de governança corporativa e a divulgação de informações adicionais em relação ao que é exigido pela legislação vigente.

A BOVESPA possui três níveis diferentes de práticas de governança corporativa, Nível I, Nível II e Novo Mercado. Eles diferenciam-se pelo grau das exigências destas práticas, sendo o Novo Mercado o mais rigoroso deles e ao qual estamos sujeitos, uma vez que em 28 de abril de 2006, celebramos o Contrato do Novo Mercado reforçando nosso comprometimento com boas práticas de governança corporativa. O Contrato do Novo Mercado entrá em vigor na data de publicação do Anúncio de Início.

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

O Conselho de Administração de companhias listadas no Novo Mercado deve ser composto por, no mínimo, cinco membros, eleitos pela Assembléia Geral, com mandato unificado de, no máximo, dois anos, sendo permitida a reeleição. Segundo o Regulamento do Novo Mercado, no mínimo, 20% de nossos conselheiros deverão ser Conselheiros Independentes. Possuímos três membros independentes em nosso no Conselho de Administração, os Srs. Antonio Kandir e Fernando Soares Mitri e a Sra. Ana Dolores Moura Carneiro de Novaes, e que não possuem nenhuma ligação conosco além da sua participação no Conselho de Administração.

Todos os membros do Conselho de Administração e da Diretoria devem subscrever um Termo de Anuência dos Administradores, condicionando a posse nos respectivos cargos à assinatura desse documento. Por meio do Termo de Anuência, os administradores da companhia responsabilizam-se pessoalmente a agir em conformidade com o Contrato do Novo Mercado, com o Regulamento da Câmara de Arbitragem do Mercado e com o Regulamento do Novo Mercado. Para mais informações sobre nosso Conselho de Administração, vide Seção "Administração da Companhia".

CONSELHO FISCAL

De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, o Conselho Fiscal é um órgão independente da administração e da auditoria externa de uma companhia. A responsabilidade principal do Conselho Fiscal é fiscalizar os atos dos administradores e analisar as demonstrações financeiras, relatando suas observações aos acionistas.

O Conselho Fiscal não pode ter membros que façam parte do Conselho de Administração, da Diretoria ou do quadro de empregados de uma empresa controlada ou de uma empresa do mesmo grupo, tampouco um cônjuge ou parente dos nossos administradores. Adicionalmente, a Lei das Sociedades por Ações exige que os membros do Conselho Fiscal recebam, a título de remuneração, no mínimo, 10% da média da remuneração paga aos Diretores, excluindo benefícios, verbas de representação e participações nos lucros e resultados.

Nosso Conselho Fiscal não é permanente, mas pode ser instalado em qualquer exercício social caso haja requisição por parte de certo número de acionistas, como descrito abaixo. Sempre que instalado, será constituído de três membros e suplentes em igual número, sendo, obrigatoriamente de acordo com norma do Estatuto Social, um membro e seu respectivo suplente, independente. O conceito de conselheiro independente do Conselho Fiscal será o mesmo estabelecido para o Conselheiro Independente eleito para nosso Conselho de Administração. Nos termos da Lei das Sociedades por Ações, quando seu funcionamento não é permanente, o Conselho Fiscal poderá ser instalado pela Assembléia Geral, a pedido de acionistas que representem, no mínimo, 10% das ações ordinárias, com mandato até a primeira Assembléia Geral Ordinária seguinte à sua instalação. Ademais, acionistas minoritários que representem, no mínimo, 10% das ações ordinárias, também têm direito de eleger separadamente um membro do Conselho Fiscal e seu suplente. Atualmente não temos Conselho Fiscal em funcionamento.

PERCENTUAL MÍNIMO DE AÇÕES EM CIRCULAÇÃO APÓS AUMENTO DE CAPITAL

O Regulamento do Novo Mercado determina que, na ocorrência de um aumento de capital que não tenha sido integralmente subscrito por quem tinha direito de preferência ou que não tenha contado com número suficiente de interessados na respectiva distribuição pública, a subscrição total ou parcial de tal aumento de capital pelo acionista controlador obrigá-lo-á a tomar as medidas necessárias para recompor o percentual mínimo de ações em circulação, de 25% do total das ações de nosso capital social dentro dos seis meses subseqüentes à homologação da subscrição.

RESTRIÇÕES À REALIZAÇÃO DE DETERMINADAS OPERAÇÕES POR ACIONISTAS CONTROLADORES, CONSELHEIROS E DIRETORES

Nossos acionistas controladores, conselheiros, diretores e membros do conselho fiscal (considerados "insiders" para efeito da Lei nº 6.385, de 7 de dezembro de 1976, "Lei do Mercado de Valores Mobiliários") devem abster-se de negociar valores mobiliários de nossa emissão, inclusive no contexto de operações com derivativos que envolvam valores mobiliários de emissão de nossa Companhia, nas seguintes condições, dentre outras:

- anteriormente à divulgação ao público de qualquer ato ou fato relevante que diga respeito aos nossos negócios;
- na hipótese de nossa fusão, incorporação ou cisão de parte ou a totalidade de nossos ativos ou ainda de nossa reorganização;
- durante o período de 15 dias anteriores à divulgação de nossas informações trimestrais e anuais; ou
- relativamente aos nossos acionistas controladores, conselheiros e diretores, na hipótese de comprarmos ou vendermos ações de nossa própria emissão ou na hipótese de compra ou venda de ações de nossa própria emissão por qualquer uma de nossas sociedades controladas ou coligadas ou por qualquer outra sociedade sob controle comum com a nossa Companhia.

De acordo com o disposto na Lei das Sociedades por Ações, é vedado aos nossos administradore:

- praticar ato de liberalidade às nossas custas;
- sem prévia autorização da assembléia geral ou do conselho de administração, tomar por empréstimo nossos recursos ou bens, ou usar, em proveito próprio, de sociedade em que tenha interesse, ou de terceiros, os nossos bens, serviços ou crédito;
- receber de terceiros, sem autorização estatutária ou da assembléia geral, qualquer modalidade de vantagem pessoal, direta ou indireta, em razão do exercício de seu cargo;

- intervir em qualquer operação social em que tiver interesses conflitantes com os nossos, ou nas deliberações que os demais conselheiros tomarem a respeito;
- receber, em razão de seu cargo, qualquer tipo de vantagem pessoal direta ou indireta de terceiros, sem autorização constante do Estatuto Social ou concedida através de assembléia geral;
- usar, em seu benefício ou de terceiros, as oportunidades comerciais de que tenha conhecimento em razão do exercício de seu cargo;
- omitir-se no exercício ou proteção de nossos direitos ou, visando à obtenção de vantagens, para si ou para terceiros, deixar de aproveitar oportunidades de negócio de nosso interesse; e
- adquirir, para revender com lucro, bem ou direito que sabe necessário a nossas operações ou que nós tenhamos intenção de adquirir.

A remuneração de nossos administradores em determinado exercício social é fixada pelos acionistas na assembléia geral ordinária que aprova as demonstrações financeiras do exercício social anterior.

VEDAÇÃO À NEGOCIAÇÃO DE NOSSAS AÇÕES

De acordo com as regras do Novo Mercado, o acionista controlador e os administradores de companhia listada no Novo Mercado não podem vender e/ou ofertar à venda ações de emissão da companhia, ou derivativos lastreados nestas ações, durante os primeiros seis meses subseqüentes à primeira distribuição pública de ações da companhia após a assinatura do Contrato do Novo Mercado. Após este período inicial de seis meses, o acionista controlador e os administradores não podem vender ou ofertar mais do que 40% de suas ações ordinárias, ou derivativos lastreados em ações de emissão da companhia de que eram titulares imediatamente após a efetivação da distribuição anteriormente mencionada, por seis meses adicionais.

Sem prejuízo de *lock-ups* adicionais celebrados no âmbito da Oferta e que não são relacionados às regras do Novo Mercado, a vedação não se aplicará: (i) na hipótese de ingresso de companhia no Novo Mercado que já possua ações de sua emissão cotadas na BOVESPA ou no mercado de balcão organizado administrado pela BOVESPA, desde que, nessa última hipótese, a companhia já tenha realizado distribuição pública de ações; (ii) na hipótese de empréstimo de ações que vise a permitir a antecipação do início da negociação das ações em bolsa, sujeito à aprovação da BOVESPA; e (iii) na hipótese de cessão ou empréstimo de ações que vise ao desempenho da atividade de formador de mercado credenciado pela BOVESPA, nesse caso limitado a 15% da quantidade total de ações cuja negociação esteja vedada. Para mais informações, vide Seção "Informações Relativas à Oferta – Restrições à Negociação das Ações (*Lock-Up)*".

CANCELAMENTO DE REGISTRO DE COMPANHIA ABERTA

O cancelamento do registro de companhia aberta por decisão do Controlador ou Grupo de Acionistas Controlador só pode ocorrer caso o Controlador, Grupo de Acionistas Controlador, ou a nossa própria Companhia realize uma OPA de todas as ações em circulação, de acordo com as disposições da Lei das Sociedades por Ações e observados os regulamentos e normas da CVM. O preço mínimo ofertado pelas ações na OPA corresponderá, obrigatoriamente, no mínimo, ao valor econômico dessas ações, conforme determinado por laudo elaborado por empresa especializada.

O laudo de avaliação será elaborado por sociedade especializada e independente quanto ao poder de decisão da Companhia, seus Administradores e/ou Acionista Controlador, com experiência comprovada, que será escolhida pela Assembléia Geral a partir de lista tríplice apresentada pelo nosso Conselho de Administração, devendo a respectiva deliberação ser tomada por maioria dos votos das ações em circulação dos acionistas presentes, não se computando os votos em branco, os votos do Controlador, de seu cônjuge, companheiro(a) e dependentes incluídos na declaração anual de impostos de renda, ações em tesouraria, ações detidas por sociedades controladas ou coligadas de nossa Companhia e outras sociedades que integrem o mesmo grupo econômico de fato ou de direito, que se instalada em primeira convocação deverá contar com a presença de acionistas que representem, no mínimo, 20% (vinte por cento) do total de ações em circulação, ou que se intalada em segunda convocação poderá contar com a presença de qualquer número de acionistas representantes das ações em circulação. Os custos de elaboração de referido laudo deverão ser integralmente suportados pelos responsáveis pela efetivação da OPA, conforme o caso. É assegurada a revisão do valor da oferta, no caso de titulares de no mínimo 10% das ações em circulação no mercado requererem aos nossos administradores que convoquem Assembléia Especial dos acionistas para deliberar sobre a realização de nova avaliação pelo mesmo ou por outro critério, para efeito de determinação do valor de avaliação da nossa Companhia. Tal requerimento deverá ser apresentado no prazo de 15 dias da divulgação do valor das ações da OPA, devidamente fundamentado. Os custos de elaboração da nova avaliação deverão ser assumidos integralmente pelo Controlador ou por nós, conforme o caso, sendo que os acionistas que requisitarem a realização de nova avaliação, bem como aqueles que votarem a seu favor, deverão nos ressarcir, ou o Controlador, conforme o caso, pelos custos incorridos, caso o novo valor seja inferior ou igual ao valor inicial da oferta. No entanto, caso o valor apurado na segunda avaliação seja maior, a OPA deverá obrigatoriamente adotar esse maior valor ou cancelá-la, devendo tal decisão ser divulgada ao mercado.

Na hipótese em que nossa saída do Novo Mercado ocorra em virtude do cancelamento de nosso registro de companhia aberta, deveremos, além de observar todos os procedimentos previstos na legislação pertinente, realizar OPA tendo como preço mínimo ofertado o Valor Econômico da ação.

SAÍDA DO NOVO MERCADO

Podemos, a qualquer momento, requerer o cancelamento de nossa listagem no Novo Mercado, desde que tal deliberação seja aprovada em Assembléia Geral por acionistas que representem a maioria das nossas ações, e desde que a BOVESPA seja informada por escrito com, no mínimo, 30 dias de antecedência. Tal deliberação deverá especificar se a saída ocorre porque os valores mobiliários por nós emitidos passarão a ter registro para negociação fora do Novo Mercado, ou se em razão do cancelamento do nosso registro de companhia aberta. Nossa saída do Novo Mercado não implicará a perda da nossa condição de companhia aberta registrada na BOVESPA.

Se ocorrer a nossa saída do Novo Mercado por deliberação dos acionistas reunidos em Assembléia Geral, para que nossas ações passem a ter registro de negociação fora do Novo Mercado, o Acionista Controlador ou Grupo de Acionistas Controlador deverá realizar OPA se a saída ocorrer para a negociação das ações fora do Novo Mercado ou se decorrer de deliberação aprovando a reorganização societária na qual as ações de nossa Companhia resultante de tal reorganização não sejam admitidas para negociação no Novo Mercado. O preço da OPA corresponderá, no mínimo, ao valor econômico apurado, mediante elaboração de laudo de avaliação por sociedade especializada e independente quanto ao poder de decisão da Companhia, seus Administradores e/ou Acionista Controlador, com experiência comprovada, que será escolhida pela Assembléia Geral a partir de lista tríplice apresentada pelo nosso Conselho de Administração, que se instalada em primeira convocação, deverá contar com a presença de acionistas que representem, no mínimo, 20% (vinte por cento) do total de ações em circulação, ou que se instalada em segunda convocação poderá contar com a presença de qualquer número de acionistas representantes das ações em circulação, devendo a respectiva deliberação ser tomada por maioria absoluta de votos das ações em circulação dos acionistas presentes, não se computando os votos em branco nem os do Acionista Controlador, de seu cônjuge, companheiro e dependentes incluídos na declaração anual de impostos de renda, ações em tesouraria, ações detidas por sociedades controladas ou coligadas de nossa Companhia e outras sociedades que integrem o mesmo grupo econômico de fato ou de direito. Os custos de elaboração de referido laudo deverão ser integralmente suportados pelo Acionista Controlador.

Conforme previsto em nosso Estatuto Social, caso a BOVESPA determine a suspensão da negociação das ações em razão de descumprimento de obrigações determinadas pelo Regulamento do Novo Mercado, o Presidente do Conselho de Administração convocará em até dois dias uma Assembléia Geral Extraordinária para substituição de todo o Conselho de Administração e, não o fazendo, qualquer acionista poderá convocá-la. O novo Conselho de Administração ficará responsável pelo saneamento do descumprimento que deu ensejo a nova composição do Conselho de Administração.

Adicionalmente, se a nossa Companhia sair do Novo Mercado, (i) por descumprimento de obrigações do Regulamento do Novo Mercado decorrentes de deliberação de Assembléia Geral, a OPA deverá ser realizada pelos acionistas que votaram a favor da deliberação ou (ii) por descumprimento de obrigações do Regulamento do Novo Mercado decorrentes de atos da administração, a nossa Companhia deverá realizar OPA para cancelamento de registro de nossa companhia aberta dirigida a todos os acionistas da nossa Companhia, observadas as limitações legais.

Nos termos do Regulamento do Novo Mercado, caso o nosso controle seja alienado nos 12 meses subseqüentes à nossa saída do Novo Mercado, o acionista controlador alienante e o comprador, solidariamente, deverão oferecer aos demais acionistas a aquisição de suas ações pelo preço e nas condições obtidas pelo acionista controlador alienante, devidamente atualizado.

Após uma eventual saída do Novo Mercado, não poderemos solicitar a listagem de valores mobiliários de emissão de nossa Companhia no Novo Mercado pelo período de dois anos subseqüentes ao cancelamento, a menos que ocorra uma alienação do nosso controle após nossa saída do Novo Mercado.

ALIENAÇÃO DE CONTROLE

De acordo com o Regulamento do Novo Mercado, a alienação de nosso controle, tanto por meio de uma única operação, como por meio de operações sucessivas, deverá ser contratada sob condição suspensiva ou resolutiva, de que o adquirente se obrigue a concretizar OPA das demais ações dos nossos outros acionistas nos mesmos termos e condições concedidas ao controlador alienante.

A OPA é exigida, ainda:

- quando houver cessão onerosa de direitos de subscrição de ações e de outros títulos ou de direitos relativos a valores mobiliários conversíveis em ações, que venha a resultar na alienação do nosso controle;
- quando, sendo o controlador uma sociedade, o controle de tal sociedade controladora for transferido, sendo que, neste caso, o Acionista Controlador alienante ficará obrigado a declarar à Bovespa o valor atribuído à Companhia nessa alienação e anexar documentação que comprove; e
- quando aquele que já detiver nossas ações, adquirir o poder de controle em razão de contrato particular de compra de ações. Nesse caso, o acionista adquirente estará obrigado a efetivar OPA pelos mesmos termos e condições oferecidos ao acionista alienante e ressarcir os acionistas de quem tenha comprado ações em bolsa, nos seis meses anteriores à data da alienação do controle. O valor do ressarcimento é a diferença entre o preço pago ao acionista controlador alienante e o valor pago em bolsa, por ações, nesse período, devidamente atualizado.

O comprador, quando necessário, deverá tomar as medidas cabíveis para recompor, dentro dos seis meses subseqüentes, o percentual mínimo de 25% de ações em circulação no mercado.

O Controlador não poderá efetuar a transferência das nossas ações por ele detidas, nem tampouco poderá a nossa Companhia efetuar nenhum registro de transferências destas ações, até que o comprador assine o Termo de Anuência do Controlador ao Regulamento do Novo Mercado e ao Regulamento da Câmara de Arbitragem do Mercado.

AQUISIÇÃO DE CONTROLE POR MEIO DE AQUISIÇÕES SUCESSIVAS

Segundo o Regulamento do Novo Mercado, aquele que já detiver nossas ações e que venha a adquirir o nosso controle acionário, em razão de contrato particular de compra e venda de ações celebrado com o Controlador, envolvendo qualquer quantidade de ações, deverá concretizar OPA nos moldes acima descritos e ressarcir os acionistas de quem tenha comprado ações em bolsa nos seis meses anteriores à data da alienação de controle, a quem deverá pagar a diferença entre o preço pago ao Controlador alienante e o valor pago em bolsa, por nossas ações neste período, devidamente atualizado.

CONTROLE DIFUSO

Nosso Estatuto Social, em conformidade com o Regulamento do Novo Mercado, prevê a ocorrência de Controle Difuso na hipótese de o controle sobre nossas atividades ser exercido por um acionista detentor de menos de 50% de nosso capital social ou, ainda, por grupo de acionistas detentor de percentual superior a 50% do capital social em que cada acionista detenha individualmente menos de 50% do capital social e desde que estes acionistas não sejam signatários de acordo de votos, não estejam sob controle comum e nem atuem representando um interesse comum. Após a Oferta, acreditamos que não teremos mais um acionista controlador que detenha mais do que 50% de nossas ações, de modo que se caracterizará uma situação de Controle Difuso.

Na hipótese de haver Controle Difuso, sempre que for aprovado em Assembléia Geral o cancelamento de registro de companhia aberta, a OPA deverá ser efetivada pela própria Companhia, observadas as limitações legais, sendo que, neste caso, a nossa Companhia somente poderá adquirir ações de titularidade dos acionistas que tenham votado a favor do cancelamento de registro na deliberação em Assembléia Geral, após ter adquirido as ações dos demais acionistas que não tenham votado a favor da referida deliberação e que tenham aceitado a referida OPA.

Na hipótese de haver Controle Difuso, a saída de nossa Companhia do Novo Mercado, seja por registro para negociação das ações fora do Novo Mercado, seja por reorganização societária na qual as ações de nossa Companhia resultante de tal reorganização não sejam admitidas para negociação no Novo Mercado, ensejará a realização de OPA pelos acionistas que tenham votado a favor da respectiva deliberação.

Na hipótese de alienação de nosso controle, caso haja Controle Difuso, o acionista adquirente do Controle será obrigado a realizar uma OPA caso haja a venda de ações de nosso capital social que assegurem o poder de efetivamente dirigir as atividades sociais e orientar o funcionamento dos nossos órgãos, de forma direta ou indireta, de fato ou de direito, cuja verificação somente pode ser realizada caso a caso, mediante análise da situação concreta.

MECANISMO DE PROTEÇÃO À DISPERSÃO ACIONÁRIA

Nosso Estatuto Social contém disposição que tem o efeito de evitar a concentração de nossas ações nas mãos de um grupo pequeno de investidores, de modo a promover uma base acionária mais dispersa. A disposição neste sentido exige que qualquer acionista, que adquira ou se torne titular de ações de emissão de nossa Companhia em quantidade igual ou superior a 15% do total de ações de emissão de nossa Companhia deverá, no prazo máximo de 60 dias a contar da data de aquisição ou do evento que resultou na titularidade de ações em quantidade igual ou superior a 15% do total de ações de emissão de nossa Companhia, realizar uma OPA da totalidade das ações de emissão de nossa Companhia, observando-se o disposto na regulamentação aplicável da CVM, inclusive quanto a necessidade ou não de registro de tal OPA, os regulamentos da BOVESPA e os termos do nosso Estatuto Social.

Estão excluídos destas obrigações os acionistas que na data de encerramento da primeira oferta pública de ações de nossa Companhia sejam detentores de quantidade superior a 15% do total de nossas ações e que venham a adquirir novas ações da Companhia, seja ou não no exercício do direito de preferência, desde que, após essas novas aquisições, esse acionista não venha a deter uma

participação no nosso capital total superior à participação por ele detida na data de encerramento de nossa primeira oferta pública de ações.
A obrigação de realizar uma OPA nos termos aqui descritos não se aplica na hipótese de uma pessoa tornar-se titular de ações de emissão de nossa Companhia em quantidade superior a 15% do total das ações de sua emissão em decorrência (i) de sucessão legal, sob a condição de que o acionista aliene o excesso de ações em até 60 dias contados do evento relevante; (ii) da incorporação de uma outra sociedade pela nossa Companhia, e (iii) da subscrição de ações de nossa Companhia, realizada em uma única emissão primária, que tenha sido aprovada em Assembléia Geral de acionistas de nossa Companhia,

Para fins do cálculo do percentual de 15% do total de ações de emissão de nossa Companhia, não serão computados os acréscimos involuntários de participação acionária resultantes de cancelamento de ações em tesouraria ou de redução do capital social de nossa Companhia com o cancelamento de ações.

A OPA deverá ser (i) dirigida indistintamente a todos os acionistas de nossa Companhia, (ii) efetivada em leilão a ser realizado na BOVESPA, (iii) lançada pelo preço determinado de acordo com o procedimento a seguir, e (iv) paga à vista, em moeda corrente nacional, contra a aquisição na OPA de ações de emissão de nossa Companhia. O preço de aquisição na OPA de cada ação de emissão de nossa Companhia não poderá ser inferior ao maior valor entre (i) o valor econômico apurado em laudo de avaliação; (ii) 130% do maior preço de emissão das ações em qualquer aumento de capital realizado mediante distribuição pública ocorrido no período de 12 meses que anteceder a data em que se tornar obrigatória a realização da OPA, devidamente atualizado pelo IGPM/FGV até o momento do pagamento; e (iii) 130% da cotação unitária média das ações de emissão de nossa Companhia durante o período de 90 dias anterior à realização da OPA na bolsa de valores.

Caso a regulamentação da CVM aplicável à OPA prevista neste caso determine a adoção de um critério de cálculo para a fixação do preço de aquisição de cada ação de nossa Companhia na OPA que resulte em preço de aquisição superior, deverá prevalecer na efetivação da OPA prevista aquele preço de aquisição calculado nos termos da regulamentação da CVM.

A realização da OPA não exclui a possibilidade de outro acionista de nossa Companhia, ou, se for o caso, nossa própria Companhia, formular uma OPA concorrente, nos termos da regulamentação aplicável.

A alteração que limite o direito dos acionistas à realização da OPA ou a exclusão deste mecanismo obrigará o(s) acionista(s) que tiver(em) votado a favor de tal alteração ou exclusão na deliberação em Assembléia Geral a realizar a OPA.

SUSPENSÃO DOS DIREITOS DO ACIONISTAS ADQUIRENTE POR INFRAÇÃO AO NOSSO ESTATUTO SOCIAL

Na hipótese de descumprimento de regras estabelecidas em nosso Estatuto Social, o acionista adquirente que deixar de realizar a OPA prevista na hipótese de alienação de controle e de aquisição de ações representativas de 15% ou mais de nosso capital estará sujeito à suspensão do exercício dos seus direitos de acionista por deliberação em Assembléia Geral, cuja convocação é obrigatória na hipótese dos referidos descumprimentos. O acionista adquirente não poderá votar na Assembléia que deliberar sobre a suspensão do exercício dos seus direitos.

REALIZAÇÃO, PELA NOSSA COMPANHIA, DE OPERAÇÕES DE COMPRA DE AÇÕES DE EMISSÃO PRÓPRIA

Nosso Estatuto Social autoriza nosso Conselho de Administração a aprovar a compra, pela Companhia, de ações de emissão própria, ou a lançar opções de venda e compra referenciadas em nossas ações. A decisão de comprar ações de emissão própria para manutenção em tesouraria ou para cancelamento não pode, dentre outras coisas:

- resultar na redução do nosso capital social;

- fazer com que seja necessária a utilização de recursos maiores do que o saldo de lucros ou reservas disponíveis constantes do último balanço;
- criar, direta ou indiretamente, qualquer demanda, oferta ou condição do preço por ação artificial, ou utilizar-se de qualquer prática injusta, como conseqüência de uma ação ou omissão nossa; ou
- ser utilizada para a compra de ações detidas por nosso acionista controlador.

Não podemos manter em tesouraria mais do que 10% de nossas ações em circulação no mercado, incluindo as ações detidas por nossas subsidiárias e coligadas.

Qualquer compra de ações de emissão própria pela nossa Companhia deve ser realizada em bolsa, exceto se as ações somente estiverem admitidas à negociação em mercado de balcão, e não pode ser feita por meio de operações privadas exceto se previamente aprovada pela CVM. Podemos também comprar ações de emissão própria, na hipótese em que a Companhia deixe de ser uma companhia aberta. Adicionalmente, podemos comprar ou emitir opções de compra ou de venda relacionadas às ações de emissão da Companhia.

NEGOCIAÇÕES DE VALORES MOBILIÁRIOS E SEUS DERIVATIVOS POR ACIONISTA CONTROLADOR. ADMINISTRADORES E MEMBROS DO CONSELHO FISCAL

De acordo com o Regulamento do Novo Mercado e Instrução CVM 358, nosso Controlador, nossos administradores e membros do Conselho Fiscal devem comunicar à BOVESPA, logo após a aquisição do poder de nosso controle ou investidura no cargo, a quantidade e as características dos valores mobiliários de nossa emissão de que seja titular, direta tiou indiretamente, inclusive seus derivativos.

DIVULGAÇÃO DE NEGOCIAÇÕES COM AÇÕES REALIZADAS ADMINISTRADORES OU MEMBROS DO CONSELHO FISCAL

De acordo com o Regulamento do Novo Mercado e Instrução CVM 358, nosso Acionista Controlador, nossos administradores e membros do conselho fiscal ou de qualquer outro órgão técnico ou consultivo devem informar divulgar à CVM e à BOVESPA, a quantidade e espécie de valores mobiliários de emissão de nossa Companhia, de nossas controladas e controladoras que sejam companhias abertas, incluindo derivativos, que são detidos por eles ou por pessoas ligadas, bem como quaisquer alterações nas suas respectivas posições. As informações relativas às movimentações de tais valores mobiliários (como, por exemplo, quantia, preço e data de compra) devem ser fornecidas à CVM e à BOVESPA dentro do prazo de dez dias a contar do final do mês em que tais movimentações ocorreram.

DIVULGAÇÃO DE INFORMAÇÕES

Tão logo nos tornemos uma companhia aberta, deveremos atender às exigências relativas à divulgação previstas na Lei das Sociedades por Ações e nos normativos expedidos pela CVM. Ainda, em função de nossa listagem no Novo Mercado, deveremos também seguir as exigências relativas à divulgação contidas no Regulamento do Novo Mercado.

Divulgação de Informações Eventuais e Periódicas

A legislação do mercado de valores mobiliários estabelece que uma companhia aberta deve fornecer à CVM e à BOVESPA determinadas informações periódicas, que incluem as informações anuais, as informações trimestrais e os relatórios trimestrais da administração e dos auditores independentes. Esta legislação prevê também a obrigação de arquivarmos junto à CVM acordos de acionistas e avisos de convocação de assembléias gerais, bem como as cópias das atas destas assembléias. Além dos requisitos de divulgação da legislação societária e da CVM, devemos observar também os seguintes requisitos de divulgação:

- no máximo seis meses após a obtenção de autorização para listagem de ações de nossa emissão no Novo Mercado, devemos apresentar demonstrações financeiras consolidadas após o término de cada trimestre (excetuado o último) e de cada exercício social, incluindo a demonstração de fluxo de caixa, a qual deverá indicar, no mínimo, as alterações ocorridas no saldo de caixa e equivalentes de caixa, segregados em fluxos operacionais, financiamentos e investimentos;
- a partir da divulgação das demonstrações financeiras referentes ao segundo exercício social após a obtenção de autorização para listar nossas ações no Novo Mercado, devemos, no máximo quatro meses após o encerramento do exercício social: (i) divulgar demonstrações financeiras ou demonstrações consolidadas conforme os padrões internacionais U.S. GAAP ou IFRS, em reais ou dólares norte-americanos, que deverão ser divulgadas na íntegra, no idioma inglês, acompanhadas do relatório da administração, das notas explicativas que informem, inclusive, o lucro líquido e o patrimônio líquido apurados ao final do exercício, segundo os princípios contábeis utilizados no Brasil bem como a proposta da destinação do resultado e parecer dos auditores independentes; ou (ii) divulgar, em idioma inglês, a íntegra das demonstrações financeiras, relatório da administração e as notas explicativas, preparadas de acordo com a Lei das Sociedades por Ações, acompanhadas de nota explicativa adicional que demonstre a conciliação do resultado do exercício e do patrimônio líquido apurados segundo as práticas contábeis utilizadas no Brasil e conforme os padrões internacionais U.S. ou IFRS, conforme o caso, evidenciando as principais diferenças entre os critérios contábeis aplicados, e do parecer dos auditores independentes; e
- no máximo 15 dias após o prazo estabelecido pela legislação para divulgação das informações trimestrais, devemos: (i) apresentar, na íntegra, as informações trimestrais traduzidas para o idioma inglês; ou (ii) apresentar as demonstrações financeiras e demonstrações consolidadas de acordo com os padrões internacionais U.S. GAAP ou IFRS, acompanhadas de relatório dos auditores independentes.

Divulgação de Ato ou Fato Relevante

De acordo com a Lei do Mercado de Valores Mobiliários, devemos informar à CVM e à BOVESPA a ocorrência de qualquer ato ou fato relevante que diga respeito aos nossos negócios. Devemos também publicar um aviso sobre tal ato ou fato. Um ato ou fato é considerado relevante se tiver o efeito de influenciar o preço dos valores mobiliários de emissão da Companhia, a decisão de investidores de negociar os valores mobiliários de emissão da Companhia ou a decisão de investidores de exercer quaisquer direitos na qualidade de titulares de valores mobiliários de emissão da Companhia.

Em circunstâncias especiais, podemos submeter à CVM um pedido de tratamento confidencial com relação a um ato ou fato relevante.

Política de Divulgação de Informações

Possuímos ainda, conforme a Instrução nº 358 da CVM, uma Política de Divulgação de Informações, aprovada em Reunião de nosso Conselho de Administração realizada em 30 de março de 2006, que consiste na divulgação de informações relevantes e na manutenção de sigilo acerca destas informações que ainda não tenham sido divulgadas ao público.

Informação relevante consiste em qualquer decisão de acionista controlador, deliberação de Assembléia Geral ou de nossos órgãos de administração, ou qualquer outro ato ou fato de caráter político-administrativo, técnico, negocial ou econômico-financeiro ocorrido ou relacionado aos nossos negócios da Companhia, que possa influir de modo ponderável (i) na cotação dos valores mobiliários; (ii) na decisão dos investidores de comprar, vender ou manter os valores mobiliários; ou (iii) na determinação de os investidores exercerem quaisquer direitos inerentes à condição de titulares de valores mobiliários.

É de responsabilidade do Diretor de Relações com Investidores divulgar e comunicar à CVM e às Bolsas de Valores, qualquer ato ou fato relevante ocorrido ou relacionado aos nossos negócios que seja considerado informação relevante, bem como zelar pela ampla e imediata disseminação da informação relevante nas bolsas de valores e ao público em geral (por meio de anúncio publicado no jornal, etc.).

INFORMAÇÕES PERIÓDICAS

Demonstrações de Fluxos de Caixa

Estipula o Regulamento do Novo Mercado que as demonstrações financeiras da Companhia e as demonstrações consolidadas a serem elaboradas ao término de cada trimestre e de cada exercício social, devem incluir as demonstrações de fluxo de caixa, as quais indicarão, no mínimo, as alterações ocorridas no saldo de caixa e equivalentes de caixa, segregadas em fluxos das operações, dos financiamentos e dos investimentos.

Segundo o Regulamento do Novo Mercado a Companhia deve apresentar as demonstrações de Fluxos de caixa após seis meses da data de publicação do Anúncio de Início.

Demonstrações Financeiras Elaboradas de Acordo com Padrões Internacionais

Dispõe o Regulamento do Novo Mercado que após o encerramento de cada exercício social a Companhia deverá elaborar (i) demonstrações financeiras ou demonstrações consolidadas conforme os padrões internacionais US GAAP ou IFRS, em reais ou dólares americanos, as quais deverão ser divulgadas na íntegra, no idioma inglês e deverão ser acompanhadas do relatório de administração, de notas explicativas, que informem inclusive o lucro líquido e o patrimônio líquido apurados ao final do exercício segundo os princípios contábeis brasileiros e a proposta de destinação do resultado, e do parecer dos auditores independentes; ou (ii) divulgar, no idioma inglês, a íntegra das demonstrações financeiras, relatório da administração e notas explicativas, elaboradas de acordo com a legislação societária brasileira, acompanhada de nota explicativa adicional que demonstre a conciliação do resultado do exercício e do patrimônio líquido apurados segundo os critérios contábeis brasileiros e segundo os padrões internacionais US GAAP ou IFRS, evidenciando as principais diferenças entre os critérios contábeis, e do parecer dos auditores independentes, que devem ser registrados na CVM e devem possuir experiência comprovada no exame de demonstrações financeiras elaboradas de acordo com os padrões internacionais US GAAP ou IFRS.

De acordo com o Novo Mercado a adoção destes critérios deve ocorrer a partir da divulgação das demonstrações financeiras referentes ao segundo exercício após a publicação do Anúncio de Início.

Informações Trimestrais em Inglês ou elaborada de Acordo com os Padrões Internacionais

Conforme o Regulamento do Novo Mercado, a Companhia deverá apresentar a íntegra das informações trimestrais traduzida para o idioma inglês ou, então, apresentar demonstrações financeiras ou demonstrações consolidadas conforme os padrões internacionais US GAAP ou IFRS.

Esta apresentação de informações, a qual deverá ser acompanhada de Parecer ou de Relatório de Revisão Especial dos Auditores Independentes, deverá ocorrer após a divulgação da primeira demonstração financeira elaborada de acordo com padrões internacionais.

Requisitos Adicionais para as Informações Trimestrais – ITR

O Regulamento do Novo Mercado estipula algumas informações complementares que deverão conter no ITR. São elas: (i) apresentar o balanço patrimonial consolidado, a demonstração do resultado consolidado e o comentário de desempenho consolidado, se estiver obrigada a apresentar demonstrações consolidadas ao final do exercício social; (ii) informar a posição acionária de todo aquele que detiver mais de 5% do capital social da Companhia, direta ou indiretamente, até o nível da pessoa física; (iii) informar de forma consolidada a quantidade e as características dos valores mobiliários de emissão da Companhia de que sejam titulares, direta ou indiretamente, os grupos de acionista controlador, administradores e membros do Conselho Fiscal; (iv) informar a evolução da participação das pessoas mencionadas no item iii, em relação aos respectivos valores mobiliários, nos doze meses anteriores; (v) incluir, em notas explicativas, a demonstração dos fluxos de caixa; (vi) informar a quantidade de ações em circulação e sua porcentagem em relação ao total de ações emitidas; (vii) informar a existência e a vinculação à Cláusula Compromissória de arbitragem.

Requisitos adicionais para as Informações Anuais - IAN

São também requisitos do Novo Mercado a inclusão dos itens (iii), (iv) e (vii) do tópico "Requisitos Adicionais para as Informações Trimestrais" nas Informações Anuais da Companhia no Quadro Outras Informações Consideradas Importantes para Melhor Entendimento da Companhia.

Reunião Pública com Analistas

O Regulamento do Novo Mercado estipula que pelo menos uma vez ao ano, a Companhia e os administradores devem realizar reunião pública com analistas e quaisquer outros interessados, para divulgar informações quanto à sua respectiva situação econômico-financeira, projetos e perspectivas.

Calendário Anual

Fica estipulado pelo Regulamento do Novo Mercado que a Companhia e os Administradores deverão enviar à BOVESPA e divulgar, até o fim de janeiro de cada ano, um calendário anual, informando sobre eventos corporativos programados, contendo informações sobre a Companhia, o evento, data e hora de sua realização, a publicação e o envio do documento de que trata o referido evento à BOVESPA.

Contratos com o mesmo grupo

Segundo o Regulamento do Novo Mercado, a Companhia deve enviar à BOVESPA e divulgar informações de todo qualquer contrato celebrado entre a Companhia, e suas sociedades controladas e coligadas seu acionista controlador e seus administradores, bem como entre a Companhia e sociedades controladas e coligadas dos administradores e do acionista controlador, assim como com outras sociedades que com qualquer dessas pessoas integre um mesmo grupo de fato ou direito, sempre que for atingido, num único contrato ou em contratos sucessivos, com ou sem o mesmo fim, em qualquer período de um ano, valor igual ou superior a R$200 mil, ou valor igual ou superior a 1% sobre o patrimônio líquido da Companhia, considerando o maior.

Essas informações divulgadas deverão conter o objeto do contrato, o prazo, o valor, as condições de rescisão ou de término e a eventual influência do contrato sobre a administração ou a condução dos negócios da Companhia.

RETENÇÃO DE LUCROS

A Companhia realizou retenções de lucros, sem elaborar orçamento de capital para suportar estas retenções, uma vez que essas retenções foram feitas com base no disposto no artigo 202, §3º, inc. II, da Lei das Sociedades por Ações, segundo a qual, nas companhias fechadas que não sejam controladas por companhias abertas, a assembléia geral pode, desde que não haja oposição de qualquer acionista presente, deliberar a distribuição de dividendo inferior ao obrigatório ou a retenção de todo o lucro líquido. Assim, nos últimos exercícios, a Companhia, por se tratar de uma companhia fechada que atendia os requisitos do art. 202, §3º, inciso II, da Lei das Sociedades por Ações, efetuou retenções de lucros exclusivamente com base nas decisões da assembléia geral. A partir do exercício de 2006, passaremos a elaborar orçamento de capital para suportar eventuais retenções de lucros bem como faremos a destinação dos lucros acumulados conforme prevê o parágrafo 1º do artigo 196 da Lei das Sociedades por Ações.

ARBITRAGEM

Pelo Regulamento do Novo Mercado, e pelo nosso Estatuto Social, os acionistas, os administradores, a própria Companhia e os membros do nosso Conselho Fiscal, quando instalado, obrigam-se a resolver, por meio de arbitragem, toda e qualquer disputa ou controvérsia que possa surgir entre eles, relacionada ou oriunda, em especial, da aplicação, validade, eficácia, interpretação, violação e seus efeitos, das disposições contidas na Lei das Sociedades por Ações, no Estatuto Social da Companhia, nas normas editadas pelo CMN, pelo BACEN e pela CVM, bem como nas demais normas aplicáveis ao funcionamento do mercado de capitais em geral, além daquelas constantes do Regulamento do Novo Mercado, do Contrato de Participação do Novo Mercado e do Regulamento da Câmara de Arbitragem do Mercado.

PRINCIPAIS ACIONISTAS E ACIONISTA VENDEDOR

PRINCIPAIS ACIONISTAS

A tabela abaixo relaciona nossos acionistas na data deste Prospecto, indicando suas respectivas participações antes e após a conclusão da Oferta, sem considerar o exercício da Opção Ações Suplementares.

	Quantidades de Ações e Porcentagens			
	Ações antes da Oferta		Ações após a Oferta	
Acionista	**Ações**	(%)	**Ações**	(%)
Acionista Vendedor	14.754.646[(1)]	71,61	5.514.933	19,03
M. Abuhab Participações	1.917.244	9,31	1.917.244	6,62
JS Participações	2.363.541	11,47	2.363.541	8,16
Franquias Acionistas	824.101	4,00	824.101	2,84
Conselheiros e Diretores	743.474	3,61	743.474	2,57
Tesouraria	189	-	189	-
Mercado[(2)]	-	-	17.611.806	60,78
Total	**20.603.195**	**100,00**	**28.975.288**	**100,00**

[(1)] Desconsidera uma ação referente ao cargo de Conselheiro ocupado pelo nosso Acionista Vendedor.

[(2)] Sem considerar as ações de propiedade das Franquias Acionistas.

A tabela abaixo relaciona nossos acionistas na data deste Prospecto, indicando suas respectivas participações antes e após a conclusão da Oferta, assumindo a colocação da totalidade das Ações e considerando o exercício integral da Opção de Ações Suplementares.

	Quantidades de Ações e Porcentagens			
	Ações antes da Oferta		Ações após a Oferta	
Acionista	**Ações**	(%)	**Ações**	(%)
Acionista Vendedor	14.754.646[(1)]	71,61	4.128.977	13,66
M. Abuhab Participações	1.917.244	9,31	1.917.244	6,34
JS Participações	2.363.541	11,47	2.363.541	7,82
Franquias Acionistas	824.101	4,00	824.101	2,73
Conselheiros e Diretores	743.474	3,61	743.474	2,46
Tesouraria	189	-	189	0,00
Mercado [(2)]	-	-	20.253.575	67,00
Total	20.603.195	**100,00**	**30.231.101**	**100,00**

[(1)] Desconsidera uma ação referente ao cargo de Conselheiro ocupado pelo nosso Acionista Vendedor.
[(2)] Sem considerar as ações de propriedade das Franquias Acionistas.

Somos controlados por Miguel Abuhab e sua controlada M. Abuhab Participações.

ACIONISTA VENDEDOR

Miguel Abuhab, cujas informações encontram-se na Seção "Administradores da Companhia".

Acordo de Acionistas

Em 25 de abril de 2006, como parte da renegociação dos contratos de Franquia celebrados com as Franquias Acionistas, as Franquias Acionistas adquiriram em conjunto 4% de nosso capital social total de nossos acionistas M. Abuhab Participações, JS Participações, Paulo Sérgio Caputo e Renato Friedrich proporcionalmete à participação de cada um em nosso capital social. Em decorrência da aquisição dessas ações, as Franquias Acionistas celebraram um acordo de acionistas com o Acionista Vendedor, em 25 de abril de 2006, pelo qual ficou estipulado que as Franquias Acionistas deverão, em qualquer Assembléia Geral de Acionistas da Companhia, especialmente nas Assembléias Gerais que tratarem da presente Oferta, acompanhar o voto do Acionista Vendedor ("Acordo de Acionistas Franquias"). O Acordo de Acionistas Franquias permanecerá vigente até 1 dia após a publicação do Anúncio de Encerramento da Oferta ou em caso de cancelamento da Oferta.

COMPOSIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL

GERAL

Atualmente, somos uma sociedade por ações de capital fechado, constituída de acordo com as leis do Brasil. Após a concessão dos registros de companhia aberta e da Oferta pela CVM, seremos uma sociedade por ações de capital aberto, constituída de acordo com as leis brasileiras.

CAPITAL SOCIAL

Em 31 de março de 2006, o nosso capital social era de R$20.603.638,00, integralmente realizado e dividido em 20.603.195 ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal. De acordo com nosso Estatuto Social, por deliberação do Conselho de Administração, nosso capital social poderá ser aumentado até o limite de nosso capital autorizado de R$500,0 milhões, independentemente de reforma estatutária. Os nossos acionistas deverão aprovar em Assembléia Geral qualquer aumento de capital que exceda o limite de nosso capital social autorizado. De acordo com o Contrato de Participação do Novo Mercado, não temos e não podemos emitir ações preferenciais enquanto nossa ações ordinárias estiverem listadas no Novo Mercado.

HISTÓRICO DE NOSSO CAPITAL SOCIAL

A tabela a seguir apresenta as alterações de nosso capital social nos três últimos exercícios sociais:

Data	Valor da alteração (R$)	Alteração
27.03.2006	-	Assembléia Geral Extraordinária e Especial aprovando a conversão da totalidade das ações preferenciais nominativas classe "A", representada por 1000 ações preferenciais classe "A" em 1000 ações ordinárias nominativas na razão de 1 ação ordinária para 1 ação preferencial.
31.01.2005	1.280,00	Assembléia Geral Extraordinária aprovando o aumento de capital mediante emissão de 1.000 ações preferenciais classe "A", nominativas e sem valor nominal, pelo preço de emissão de R$1,28 cada ação.
15.12.2004	(127,57)	Assembléia Geral Extraordinária aprovando a extinção e o respectivo reembolso ao acionista titular, de 100 ações preferências classe "A", nominativas e sem valor nominal.
04.08.2004	6.617.965,00	Assembléia Geral Extraordinária aprovando o aumento de capital mediante emissão de 6.617.965 ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal, pelo preço de R$1,0 por cada ação, subscritas e integralizadas pelos acionistas da Mabjos, em decorrência da incorporação da Mabjos no capital social da Companhia, mediante a redução de 6.617.965 ações ordinárias, nominativas, de nossa emissão, detidas pela Mabjos.
04.08.2004	(6.617.965,00)	Assembléia Geral Extraordinária aprovando a redução de 6.617.965 ações ordinárias, nominativas, de nossa emissão, detidas pela Mabjos, em decorrência da incorporação da Mabjos no capital social da Companhia.
05.07.2004	163,00	Assembléia Geral Extraordinária aprovando o aumento de capital mediante emissão de 100 ações preferenciais classe "A", nominativas e sem valor nominal, pelo preço de emissão de R$1,63 cada ação.
18.03.2004	-	Assembléia Geral Extraordinária aprovando a conversão de 245.549 ações preferenciais nominativas em 245.549 ações ordinárias. Os efeitos dessa conversão iniciaram-se em 31 de janeiro de 2004.
03.10.2003	17.254.298,00	Assembléia Geral Extraordinária aprovando o aumento de capital mediante a emissão de 17.254.298, sendo 17.008.749 ações ordinárias e 245.549 ações preferenciais classe "A", todas nominativas e sem valor nominal, pelo preço de emissão de R$1,0 cada ação, em decorrência da incorporação pela Datasul S.A. (nova denominação da NeoGrid S.A.), que se tornou a Companhia para todos os fins, da antiga Datasul S.A.

Durante os três últimos exercícios sociais não houve qualquer alteração nos direitos de voto atribuídos às nossas ações ordinárias. Para mais informações vide Seções "Análise e Discussão da Administração Sobre a Situação Financeira e o Resultado Operacional" e "Negócios da Companhia - Histórico".

DIREITOS DAS AÇÕES ORDINÁRIAS

Cada uma de nossas ações ordinárias confere a seu detentor um voto nas deliberações de nossas Assembléias Gerais. Nossas ações ordinárias são indivisíveis. Na hipótese de a ação pertencer a mais de uma pessoa é formado um condomínio e os direitos a ela conferidos devem ser exercidos pelo representante do condomínio. De acordo com o nosso Estatuto Social e com o Contrato do Novo Mercado por nós celebrado com a BOVESPA para a listagem de nossas ações ordinárias no Novo Mercado, não podemos emitir ações sem direito de voto ou com voto restrito. Nossas ações ordinárias têm direito de serem incluídas em oferta pública de aquisição de ações em decorrência da alienação do nosso controle, na mesmas condições obtidas pelo Acionista Controlador alienante, de forma a assegurar a nossos demais acionistas tratamento igualitário àquele dado ao acionista alienante.

No caso de liquidação de nossa Companhia, nossos acionistas receberão os pagamentos relativos a reembolso do capital, na proporção da sua participação no nosso capital social, após o pagamento de todas as nossas obrigações. Titulares de ações ordinárias não estão obrigados a subscrever futuros aumentos de capital em nossa Companhia.

ASSEMBLÉIAS GERAIS

Nas Assembléias Gerais regularmente convocadas e instaladas, nossos acionistas estão autorizados a decidir todos os negócios relativos ao nosso objeto e a tomar todas as deliberações que julgarem convenientes aos nossos interesses. Compete exclusivamente aos nossos acionistas aprovarem, na assembléia geral ordinária, as demonstrações financeiras, e deliberarem sobre a destinação do lucro líquido e a distribuição de dividendos relativos ao exercício social imediatamente anterior. Nossos conselheiros são em regra eleitos em Assembléias Gerais Ordinárias, ainda que de acordo com a Lei das Sociedades por Ações eles possam ser eleitos em Assembléia Geral Extraordinária. Membros do Conselho Fiscal, na hipótese em que a sua instalação tenha sido solicitada por número suficiente de acionistas, podem ser eleitos em qualquer Assembléia Geral. Uma Assembléia Geral Extraordinária pode ser realizada ao mesmo tempo que a Assembléia Geral Ordinária. Compete aos nossos acionistas decidir, exclusivamente em Assembléias Gerais dentre outras, as seguintes matérias:

- a reforma do nosso Estatuto Social;
- a mudança da nossa atividade preponderante ou do nosso objeto social;
- eleição e destituição os membros do Conselho de Administração;
- fixação dos honorários globais dos membros do Conselho de Administração e da Diretoria, assim como a remuneração dos membros do Conselho Fiscal se instalado;
- atribuição de bonificações em ações;
- decisão sobre eventuais desdobramentos de ações;
- aprovação de programa de outorga de opção de compra ou subscrição de ações aos administradores e empregados;
- tomada anual das contas dos administradores, e deliberar sobre as demonstrações financeiras por eles apresentadas;
- deliberação, de acordo com proposta apresentada pela administração, sobre a destinação do lucro do exercício e a distribuição de dividendos;
- eleição de liquidante, bem como o Conselho Fiscal que deverá funcionar no período de liquidação;

- deliberação acerca da saída do Novo Mercado da Bolsa de Valores de São Paulo – BOVESPA;
- escolha de empresa especializada responsável pela determinação do valor econômico da Companhia para fins das ofertas públicas previstas no Estatuto Social, dentre as empresas indicadas pelo Conselho de Administração;
- a emissão de debêntures conversíveis em ações e/ou com garantia real;
- a avaliação de bens a serem utilizados por acionistas para a integralização de ações do nosso capital social por eles subscritas;
- a nossa transformação em uma sociedade limitada ou qualquer outra forma de sociedade prevista na legislação;
- a nossa fusão, incorporação em outra sociedade ou cisão;
- a nossa dissolução e liquidação, e a eleição e destituição dos liquidantes bem como a aprovação das contas por estes apresentadas;
- a autorização para que nossos administradores confessem nossa falência ou ingressem com pedido de recuperação judicial; e
- a suspensão do exercício dos direitos de acionista que tenha deixado de cumprir obrigação prevista em lei ou em nosso Estatuto Social.

De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, nem o nosso Estatuto Social tampouco deliberações adotadas por nossos acionistas em Assembléia Geral podem privar os acionistas de determinados direitos, tais como:

- o direito a participar na distribuição dos lucros;
- o direito a participar, na proporção da sua participação no nosso capital social, na distribuição de quaisquer ativos remanescentes na hipótese de liquidação da companhia;
- o direito de preferência na subscrição de ações, debêntures conversíveis em ações ou bônus de subscrição, exceto em determinadas circunstâncias previstas na Lei das Sociedades por Ações. Para mais informações vide item "Direito de Preferência" abaixo;
- o direito de fiscalizar, de acordo com a Lei das Sociedades por Ações, a gestão dos nosso negócio; e
- o direito de retirada nos casos previstos na Lei das Sociedades por Ações. Para mais informações vide item "Direito de Retirada e Resgate" abaixo.

Quorum

Como regra geral, a Lei das Sociedades por Ações prevê que a Assembléia Geral será instalada, em primeira convocação, com a presença de acionistas que detenham, pelo menos, 25% do capital social e, em segunda convocação, com qualquer número de acionistas titulares de ações ordinárias. Caso os acionistas tenham sido convocados para deliberar sobre a reforma do nosso Estatuto Social, o quorum de instalação em primeira convocação será de, pelo menos, dois terços das ações representativas do capital social da companhia e, em segunda convocação, de qualquer número de acionistas.

De modo geral, as aprovações em Assembléia Geral podem ser feitas por acionistas que comparecerem a tal Assembléia Geral, instituição financeira ou administradores de fundos de investimento que representem os condôminos, e que representem, no mínimo, a maioria das ações ordinárias, sendo que as abstenções não são levadas em conta para efeito deste cálculo. Entretanto, nos seguintes casos é necessária a aprovação de acionistas que representem metade, no mínimo, das ações com direito a voto:

- a redução do dividendo obrigatório;
- nossa fusão ou incorporação em outra sociedade;
- nossa cisão;
- a participação em grupo de sociedades;
- a mudança de nosso objeto social;
- a cessação do estado de liquidação;
- nossa dissolução; e
- a incorporação de nossas ações no capital de outra sociedade.

Convocação

A Lei das Sociedades por Ações exige que todas as nossas Assembléias Gerais sejam convocadas mediante publicações em três datas diferentes em Diário Oficial e em outro jornal de grande circulação, publicados na localidade onde se encontra a sede da Companhia. Atualmente, publicamos nossas convocações no "Diário Oficial do Estado de Santa Catarina", veículo oficial do Governo do Estado de Santa Catarina e no jornal "A Notícia", sendo a primeira com, no mínimo, quinze dias de antecedência da Assembléia, em primeira convocação, e com oito dias de antecedência, em segunda convocação. Após o início da negociação de nossas Ações, utilizaremos também o jornal "Gazeta Mercantil" para publicar nossas convocações. A CVM poderá, no entanto, em determinadas circunstâncias, requerer que a primeira convocação para nossas Assembléias Gerais de acionistas seja feita com até 30 dias de antecedência da realização da respectiva Assembléia Geral, face à complexidade da matéria a ser aprovada.

Local da Realização de Assembléia Geral

Nossas Assembléias Gerais são realizadas em nossa sede, na Cidade de Joinville, no Estado de Santa Catarina. A Lei das Sociedades por Ações permite que nossas Assembléias Gerais sejam realizadas fora de nossa sede, por motivo de força maior, desde que sejam realizadas na Cidade de Joinville e a respectiva convocação contenha uma indicação expressa e inequívoca do local em que a Assembléia Geral deverá ocorrer.

Competência para Convocação de Assembléias Gerais

Compete, ordinariamente, ao nosso Conselho de Administração convocar as Assembléias Gerais. Ademais, estas podem ser convocadas pelas seguintes pessoas ou órgãos:

- qualquer acionista, quando nossos administradores retardarem, por mais de 60 dias, a convocação nos casos previstos em lei ou no Estatuto Social;
- acionistas que representem 5%, no mínimo, do nosso capital social, quando nossos administradores não atenderem, no prazo de oito dias, a pedido de convocação que apresentarem, devidamente fundamentado, com indicação das matérias a serem tratadas;
- acionistas que representem 5%, no mínimo, do nosso capital social, quando nossos administradores não atenderem, no prazo de oito dias, a pedido de convocação de Assembléia que tenha como finalidade a instalação do Conselho Fiscal; e
- o Conselho Fiscal, caso nosso Conselho de Administração retarde a convocação da Assembléia Geral Ordinária por mais de um mês, sendo que o Conselho Fiscal poderá também convocar uma Assembléia Geral Extraordinária sempre que houver motivos graves ou urgentes, incluindo na agenda das Assembléias as matérias que considerar necessárias.

Legitimação e Representação

As pessoas presentes à Assembléia Geral deverão provar a sua qualidade de acionista e sua titularidade das ações com relação as quais pretendem exercer o direito de voto.

Nossos acionistas podem ser representados em nossas Assembléias Gerais por procurador constituído há menos de um ano, que seja nosso acionista, administrador ou advogado, ou ainda por uma instituição financeira ou administrador de fundos de investimento que represente os condôminos.

Para mais informações sobre o nosso Conselho de Administração, vide Seção "Administração da Companhia" e "Práticas de Governança Corporativa".

ALOCAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO E DISTRIBUIÇÃO DE DIVIDENDOS

Valores Disponíveis para Distribuição

Em cada Assembléia Geral Ordinária, nosso Conselho de Administração deverá fazer uma recomendação sobre a destinação do lucro líquido do exercício social anterior, que será objeto de deliberação por nossos acionistas. Para fins da Lei das Sociedades por Ações, lucro líquido é definido como o resultado do exercício que remanescer depois de deduzidos o imposto de renda e a contribuição social, líquido de quaisquer prejuízos acumulados de exercícios sociais anteriores e de quaisquer valores destinados ao pagamento de participações estatutárias de empregados e administradores no lucro da companhia.

Distribuição Obrigatória

A Lei das Sociedades por Ações exige, de modo geral, que o estatuto social de cada companhia especifique a porcentagem mínima dos valores disponíveis para distribuição pela companhia em cada exercício social que deverão ser distribuídos a acionistas como dividendos, também conhecida como distribuição obrigatória.

A distribuição obrigatória toma por base um percentual do lucro líquido ajustado, não inferior a 25%. Caso o estatuto social de uma companhia seja omisso em relação a este percentual mínimo, a porcentagem estabelecida será de 50%. Nos termos do nosso Estatuto Social, pelo menos 25% do nosso lucro líquido ajustado, conforme calculado nos termos dos Práticas Contábeis Adotadas no Brasil e ajustado em conformidade com a Lei das Sociedades por Ações, com relação ao exercício social anterior, deverá ser distribuído como dividendo anual obrigatório. Lucro líquido ajustado significa o valor passível de distribuição, antes de quaisquer deduções para reservas estatutárias e reservas para projetos de investimento.

Em linha com a Lei das Sociedades por Ações, nosso Estatuto Social prevê que uma quantia equivalente a 25% do nosso lucro líquido anual, conforme reduzido pelas destinações as nossas reservas de lucros e reserva para contingências (se houver), e conforme acrescido mediante a reversão de valores das nossas reservas de lucros (exceto os valores alocados à nossa reserva legal e reserva estatutária) (se houver) e da reserva para contingências (se houver), deverá estar disponível para distribuição a título de dividendo ou pagamento de juros sobre o capital próprio, em qualquer ano determinado. Esta quantia representa o dividendo obrigatório. Nossos cálculos do lucro líquido e alocações para reservas relativas a qualquer exercício social, bem como dos valores disponíveis para distribuição, são determinados com base em nossas demonstrações financeiras não consolidadas preparadas de acordo com a legislação societária.

O dividendo obrigatório pode ser pago também a título de juros sobre o capital próprio, tratado como despesa dedutível para fins de imposto de renda de pessoa jurídica e contribuição social sobre o lucro líquido.

RESERVAS

As demonstrações financeiras de sociedades constituídas sob as leis brasileiras apresentam, normalmente, três principais contas de reservas: as reservas de lucros, as reservas de capital e as reservas estatutárias.

Reservas de Lucros. Compreendem a reserva legal, a reserva de lucros a realizar, e a reserva de retenção de lucros.

- *Reserva legal*. De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, devemos manter reserva legal, para a qual devemos destinar 5% do lucro líquido apurado em cada exercício social, até que o valor da reserva seja igual a 20% do capital social. Não obstante, não somos obrigados a fazer qualquer destinação à reserva legal com relação a qualquer exercício social em que o saldo dessa reserva legal, quando acrescido às reservas de capital constituídas, exceder 30% do capital social. Eventuais prejuízos líquidos poderão ser levados a débito da reserva legal. O montante dos lucros destinado à formação da reserva legal deve ser aprovado em Assembléia Geral Ordinária de acionistas e, uma vez aprovada esta destinação, estes valores não estarão disponíveis para pagamento de dividendos. A reserva legal pode ser utilizada para aumentar nosso capital social. Em 31 de março de 2006, o saldo da nossa reserva legal era de R$2,6 milhões.
- *Reserva de lucros a realizar*. De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, no exercício social em que o valor do dividendo obrigatório ultrapassar a parcela realizada do lucro líquido, o excesso poderá ser destinado à constituição de reserva de lucros a realizar. Nos termos da Lei das Sociedades por Ações, considera-se realizada a parcela do lucro líquido do exercício que exceder a soma dos seguintes valores:
  - o resultado líquido positivo da equivalência patrimonial;
  - e o lucro, ganho ou rendimento em operações cujo prazo de realização financeira ocorra após o término do exercício social seguinte.

  Os lucros registrados na reserva de lucros a realizar, quando realizados e se não tiverem sido absorvidos por prejuízos em exercícios subseqüentes, deverão ser acrescidos ao primeiro dividendo declarado após a sua realização.
- *Reserva de retenção de lucros*. De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, a Assembléia Geral poderá, por proposta da administração, deliberar reter parcela do lucro líquido do exercício prevista em orçamento de capital, previamente aprovado pela nossa Assembléia Geral, o qual poderá ter duração de até cinco exercícios, e deverá indicar todas as fontes de nossos recursos e aplicações de capital, fixo ou circulante, devendo ser revisado anualmente pela Assembléia Geral Ordinária, caso tenha duração superior a um exercício social. Em 31 de março de 2006, a Datasul não possuia registrada reserva de retenção de lucros.

Reserva de Capital. De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, são classificadas como reservas de capital as contas que registrarem a contribuição do subscritor de ações que ultrapassar o valor nominal e a parte do preço de emissão das ações sem valor nominal que ultrapassar a importância destinada à formação do capital social, inclusive nos casos de conversão de debêntures em ações, o produto da alienação de bônus de subscrição, o prêmio recebido na emissão de debêntures e as doações e subvenções para investimento. O montante destinado às reservas de capital não é considerado para efeito da determinação do dividendo obrigatório. As reservas de capital somente poderão ser utilizadas para absorção de prejuízos que ultrapassarem os lucros acumulados e reservas de lucros, resgate, reembolso ou compra de ações, incorporação ao capital social e pagamento de dividendo a ações preferenciais, quando esta vantagem lhes for assegurada pelo estatuto social. Em 31 de março de 2006, a Datasul não possuia registrada reserva de capital.

Reservas estatutárias. De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, qualquer companhia pode criar uma reserva estatutária, a qual deverá ser descrita no estatuto social da companhia. O estatuto social que autorizar a destinação de uma porcentagem do lucro líquido da companhia a essa reserva estatutária deve também indicar o propósito, critério de alocação e o valor máximo da reserva. Possuímos, na data deste Prospecto, uma Reserva de Desenvolvimento, cuja finalidade é reforçar nosso capital social e de giro, com vistas a permitir que realizemos investimentos em pesquisa, desenvolvimento e aquisição de novos produtos e serviços e na expansão em novos mercados, observado que o saldo essa reserva, somado aos saldos das demais reservas de lucros, excetuadas as reservas de lucros a realizar, a reserva legal e as reservas para contingências, não poderá ultrapassar 50% do valor de nosso capital social.

PAGAMENTO DE DIVIDENDOS E JUROS SOBRE O CAPITAL PRÓPRIO

Política de Dividendos

O estatuto social de uma companhia deve especificar um percentual mínimo do lucro líquido do exercício que deve ser pago aos acionistas a título de dividendo mínimo obrigatório, que pode também ser pago sob a forma de juros sobre o capital próprio. Em atendimento ao disposto na Lei das Sociedades por Ações, o dividendo obrigatório foi fixado em nosso Estatuto Social em 25% do lucro líquido do exercício. Para mais informações vide item acima "Alocação do Lucro Líquido e Distribuição de Dividendos - Valores Disponíveis para Distribuição".

Adicionalmente, nosso Conselho de Administração pode recomendar aos acionistas que aprovem o pagamento de dividendos adicionais, provenientes de outros recursos legalmente disponíveis para distribuição.

A Lei das Sociedades por Ações, contudo, permite a suspensão da distribuição obrigatória de dividendos em qualquer exercício social em que os órgãos da administração reportem à Assembléia Geral que a distribuição seria desaconselhável tendo em vista a situação financeira da companhia. A suspensão está sujeita a aprovação em assembléia geral e análise pelos membros do conselho fiscal, se estiver instalado na ocasião. No caso de sociedades de capital aberto, o Conselho de Administração deverá apresentar justificativa para a suspensão à CVM no prazo de cinco dias a contar da Assembléia Geral pertinente. Se o dividendo obrigatório não for pago, os valores correspondentes serão atribuídos a uma conta de reserva especial. Se não forem absorvidos por prejuízos subseqüentes, tais valores serão pagos aos acionistas assim que a situação financeira da companhia permitir.

Dividendos

Nos termos da Lei das Sociedades por Ações e do nosso Estatuto Social, devemos realizar Assembléia Geral Ordinária dentro de quatro meses seguintes ao término de cada exercício social, ou seja, até o dia 30 de abril de cada ano, ocasião em que ocorre a deliberação acerca da destinação dos resultados do exercício social e a distribuição dos dividendos. O pagamento do dividendo anual é determinado com base em nossas demonstrações financeiras auditadas não consolidadas elaboradas do exercício social anterior.

Qualquer acionista constante do livro de acionistas por ocasião de declaração de dividendo terá direito a receber dividendos. Nos termos da Lei das Sociedades por Ações, os dividendos deverão ser distribuídos ao detentor de ações registrado na data de declaração de dividendo, no prazo de 60 dias a contar da data em que o dividendo foi declarado, a menos que deliberação dos acionistas estabeleça outra data de distribuição que, em qualquer caso, deverá ocorrer antes do encerramento do exercício social em que o dividendo foi declarado. Dividendos não reclamados não rendem juros, não são corrigidos monetariamente e revertem em favor da nossa Companhia se não reclamados dentro de três anos após a data em que os colocamos à disposição do acionista.

Nosso Conselho de Administração pode declarar dividendos intermediários a débito da conta de lucros acumulados ou reservas de lucros existentes no último balanço anual ou semestral. Adicionalmente, nosso Conselho de Administração pode declarar dividendos com base no lucro líquido constante de nosso balanço semestral ou trimestral. Os dividendos pagos em cada semestre não podem exceder o montante das reservas de capital. As distribuições de dividendos intermediários podem ser imputadas aos dividendos obrigatórios relativos ao lucro líquido do final do exercício em que os dividendos intermediários foram distribuídos.

Juros Sobre o Capital Próprio

Nos termos da legislação tributária brasileira, com vigência a partir de 1º de janeiro de 1996, as companhias brasileiras poderão pagar juros sobre o capital próprio a detentores de ações e tratar tais pagamentos como despesa para fins do imposto de renda brasileiro e, a partir de 1998, para fins de contribuição social. A finalidade da alteração da legislação tributária é encorajar o uso de investimento societário, em oposição à dívida, para o financiamento das operações da sociedade. O pagamento de juros sobre o capital próprio poderá ser efetuado a critério do nosso Conselho de Administração. A dedução fica, de modo geral, limitada em qualquer exercício em particular ao maior entre os seguintes valores:

- 50% do lucro líquido (após a dedução das provisões de contribuição social incidentes sobre o lucro líquido, mas antes de se levar em conta a provisão de imposto de renda e de juros sobre o capital próprio) no período com relação ao qual o pagamento seja efetuado; e
- 50% da soma dos lucros acumulados e das reservas de lucros no início do exercício com relação ao qual o pagamento seja efetuado.

Os juros sobre o capital próprio ficam limitados à variação *pro rata die* da TJLP.

Para fins contábeis, embora o encargo de juros deva estar refletido na demonstração do resultado para ser dedutível de imposto, o encargo é revertido antes do cálculo do lucro líquido nas demonstrações financeiras estatutárias e deduzido do patrimônio líquido de maneira similar ao dividendo. Qualquer pagamento de juros no que respeita a ações ordinárias está sujeito a imposto de retenção à alíquota de 15% (ou 25%, no caso de acionista domiciliado em paraíso fiscal). Caso esses pagamentos sejam contabilizados, a seu valor líquido, como parte de qualquer dividendo obrigatório, o imposto será pago pela Companhia por conta dos seus acionistas quando da distribuição dos juros. Caso a nossa Companhia distribua juros sobre o capital próprio em qualquer exercício, e a distribuição não seja contabilizada como parte de distribuição obrigatória, o pagamento do imposto de renda brasileiro ficará a cargo dos nossos acionistas.

O valor pago a título de juros sobre o capital próprio líquido de imposto de renda, poderá ser imputado ao dividendo obrigatório. De acordo com a legislação aplicável, nossa Companhia deve pagar aos acionistas o suficiente para assegurar que a quantia líquida recebida por estes a título de juros sobre o capital próprio, após a retenção de impostos, acrescida da quantia de dividendos declarados, seja ao menos equivalente ao dividendo obrigatório. Juros sobre o capital próprio revertem em favor da nossa Companhia se não reclamados dentro de três anos após a data em que os colocamos à disposição do acionista. Para mais informações sobre as distribuições a título de dividendos ou de juros sobre capital próprio, vide Seção "Dividendos e Juros sobre o Capital Próprio".

DIREITO DE RETIRADA E RESGATE

Direito de Retirada

Qualquer de nossos acionistas que seja dissidente em relação a determinadas deliberações tomadas em assembléia geral poderá retirar-se da Companhia, mediante o reembolso do valor patrimonial de suas ações. De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, o direito de recesso poderá ser exercido, dentre outras, nos seguintes eventos:

- nossa cisão (observado o disposto abaixo);
- redução do nosso dividendo mínimo obrigatório;
- mudança do nosso objeto social;
- nossa fusão ou incorporação em outra sociedade; e
- nossa participação em um grupo de sociedades, conforme tal expressão é utilizada na Lei das Sociedades por Ações.

Enquanto nossas ações estiverem listadas no Novo Mercado, não poderemos emitir ações preferenciais ou partes beneficiárias, sendo que para que nossas ações deixem de ser listadas do Novo Mercado devemos realizar uma oferta pública de aquisição de ações. A Lei das Sociedades por Ações estabelece, ainda, que a nossa cisão ensejará direito de recesso nos casos em que ela ocasionar:

- a mudança do nosso objeto, salvo quando o patrimônio cindido for vertido para sociedade cuja atividade preponderante coincida com a decorrente do nosso objeto social;
- a redução do nosso dividendo obrigatório; ou
- a nossa participação em um grupo de sociedades, conforme definido na Lei das Sociedades por Ações.

Nossos acionistas não terão direito de recesso nos casos de (i) fusão ou incorporação de nossa Companhia, em que a nossa Companhia perca sua personalidade jurídica; ou (ii) participação de nossa Companhia em um grupo de sociedades, caso as ações por eles detidas ou recebidas em razão de tais eventos:

- tenham liquidez, ou seja, integrem o índice geral da BOVESPA ou o índice de qualquer outra bolsa, conforme definido pela CVM; e
- tenham dispersão, de forma que o acionista controlador, a sociedade controladora ou outras sociedades sob controle comum detenham menos da metade das ações da espécie ou classe objeto do direito de retirada.

O direito de recesso deverá ser exercido no prazo de 30 dias, contado da publicação da ata da assembléia geral que deliberar a matéria que der ensejo a tal direito. Adicionalmente, temos o direito de reconsiderar qualquer deliberação que tenha ensejado direito de recesso nos dez dias subseqüentes ao término do prazo de exercício desse direito, se entendermos que o pagamento do preço do reembolso das ações aos acionistas dissidentes colocaria em risco nossa estabilidade financeira.

No caso do exercício do direito de recesso, os acionistas terão direito a receber o valor contábil de suas ações, com base no último balanço aprovado pela Assembléia Geral. Se, todavia, a deliberação que ensejou o direito de retirada tiver ocorrido mais de 60 dias depois da data do último balanço aprovado, o acionista poderá solicitar levantamento de balanço especial levantado em data não anterior a 60 dias antes da deliberação, para avaliação do valor de suas ações. Neste caso, estaremos obrigados a pagar (i) imediatamente 80% do valor de reembolso calculado com base no último balanço aprovado por nossos acionistas, e (ii) o saldo remanescente no prazo de 120 dias a contar da data da deliberação da Assembléia Geral.

Resgate

De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, nossas ações podem ser resgatadas mediante determinação de nossos acionistas em Assembléia Geral.

REGISTRO DE NOSSAS AÇÕES

Nossas ações ordinárias são mantidas sob a forma escritural junto ao Banco Itaú S.A. A transferência de nossas ações é realizada por meio de um lançamento pelo escriturador em seus sistemas de registro a débito da conta de ações do alienante e a crédito da conta de ações do adquirente, mediante ordem por escrito do alienante ou mediante ordem ou autorização judicial.

DIREITO DE PREFERÊNCIA

Nossos acionistas possuem direito de preferência na subscrição de ações em qualquer aumento de capital, na proporção de sua participação acionária à época do referido aumento de capital, na subscrição de debêntures conversíveis e em qualquer oferta de nossas ações ou bônus de subscrição, exceto nos casos de outorga ou de exercício de qualquer opção de compra de ações, bem como nos casos de conversão de debêntures em ações.

Concede-se prazo não inferior a 30 dias contado da publicação de aviso aos acionistas referente a aumento de capital, para o exercício do direito de preferência, sendo que este direito pode ser alienado pelo acionista. Nos termos do artigo 172 da Lei das Sociedades por Ações e do nosso Estatuto Social, o nosso Conselho de Administração poderá excluir o direito de preferência de nossos acionistas ou reduzir o prazo para seu exercício, nas emissões de ações, debêntures conversíveis e bônus de subscrição, cuja colocação seja feita mediante venda em bolsa ou subscrição pública ou através de permuta por ações, em oferta pública de aquisição de controle. A Oferta será realizada com exclusão do direito de preferência de nossos acionistas.

(Esta página foi intencionalmente deixada em branco)

ANEXO A

- Estatuto Social.

DATASUL S.A.

CNPJ/MF nº 03.114.361/0001-57
NIRE 42.300.024.961

ESTATUTO SOCIAL

CAPÍTULO I - DA DENOMINAÇÃO, SEDE, OBJETO E DURAÇÃO

Artigo 1º - DATASUL S.A. é uma sociedade por ações de capital autorizado (a "Companhia"), regida pelo disposto neste Estatuto Social e pelas disposições legais aplicáveis, incluindo a Lei 6.404 de 15 de dezembro de 1.976, conforme alterada (a "Lei das Sociedades por Ações").

Parágrafo Único - Com a admissão da Companhia no Novo Mercado da Bolsa de Valores de São Paulo ("BOVESPA"), sujeitam-se, a Companhia, seus acionistas, administradores e membros do Conselho Fiscal instalado, às disposições do Regulamento de Listagem do Novo Mercado da BOVESPA (o "Regulamento do Novo Mercado").

Artigo 2º - A Companhia tem sede e domicílio legal na Avenida Santos Dumont, 831, na Cidade de Joinville, Estado de Santa Catarina.

Artigo 3º - A Companhia tem por objeto:

(i) o desenvolvimento e exploração comercial, no Brasil e no exterior, de programas para computador e soluções tecnológicas elaborados pela Companhia e/ou por terceiros;

(ii) a prestação, no Brasil e no exterior, de serviços de assessoria técnica, consultoria e de treinamento, primordialmente em áreas correlatas;

(iii) a comercialização de bens e produtos relacionados ao setor de informática e tecnologia, incluindo produtos de natureza promocional; e

(iv) a participação em outras sociedades comerciais ou civis, nacionais ou estrangeiras, na qualidade de sócia, acionista ou quotista.

Parágrafo Único - As atividades previstas nas alíneas (i) a (iv) deste Artigo 3º poderão ser realizadas diretamente pela Companhia ou indiretamente utilizando-se de franquias, distribuidores, consultorias ou outras empresas correlatas.

Artigo 4º - O prazo de duração da Companhia é indeterminado.

CAPÍTULO II - DO CAPITAL

Artigo 5º - O capital social da Companhia, totalmente subscrito e integralizado, é de R$20.603.638,00 (vinte milhões, seiscentos e três mil, seiscentos e trinta e oito reais), dividido em 20.603.195 (vinte milhões, seiscentas e três mil, cento e noventa e cinco) ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal.

Parágrafo 1º - O capital social da Companhia será representado exclusivamente por ações ordinárias.

Parágrafo 2º - Cada ação ordinária nominativa dá direito a um voto nas deliberações das Assembléias Gerais da Companhia.

Parágrafo 3º - Todas as ações da Companhia são escriturais e serão mantidas em conta de depósito, em nome de seus titulares, em instituição financeira autorizada pela Comissão de Valores Mobiliários ("CVM") com quem a Companhia mantenha contrato de custódia em vigor, sem emissão de certificados.

Parágrafo 4º - A instituição depositária poderá cobrar dos acionistas o custo do serviço de transferência e averbação da propriedade das ações escriturais, assim como o custo dos serviços relativos às ações custodiadas, observados os limites máximos fixados pela CVM.

Parágrafo 5º - Fica vedada a emissão pela Companhia de ações preferenciais ou partes beneficiárias.

Parágrafo 6º - As ações serão indivisíveis em relação à Companhia. Quando a ação pertencer a mais de uma pessoa, os direitos a ela conferidos serão exercidos pelo representante do condomínio.

Artigo 6º - A Companhia está autorizada a aumentar o capital social até o limite de R$500.000.000,00 (quinhentos milhões de reais), independentemente de reforma estatutária, por deliberação do Conselho de Administração, a quem competirá, também, estabelecer as condições da emissão, inclusive preço, prazo e forma de sua integralização. Ocorrendo subscrição com integralização em bens, a competência para o aumento de capital será da Assembléia Geral, ouvido o Conselho Fiscal, caso instalado.

Parágrafo 1º - A Companhia poderá emitir ações ordinárias, debêntures conversíveis em ações ordinárias e bônus de subscrição dentro do limite do capital autorizado.

Parágrafo 2º - A critério do Conselho de Administração, poderá ser excluído o direito de preferência ou reduzido o prazo para seu exercício, nas emissões de ações ordinárias, debêntures conversíveis em ações ordinárias e bônus de subscrição, cuja colocação seja feita mediante (i) venda em bolsa ou por meio de subscrição pública, ou (ii) permuta de ações, em oferta pública de aquisição de controle, nos termos da lei, e dentro do limite do capital autorizado.

Artigo 7º - A Companhia poderá, por deliberação do Conselho de Administração, adquirir as próprias ações para permanência em tesouraria e posterior alienação ou cancelamento, até o montante do saldo de lucro e de reservas, exceto a legal, sem diminuição do capital social, observadas as disposições legais e regulamentares aplicáveis.

Artigo 8º - A Companhia poderá, por deliberação do Conselho de Administração e de acordo com plano aprovado pela Assembléia Geral, outorgar opção de compra ou subscrição de ações, sem direito de preferência para os acionistas, em favor dos administradores, empregados e colaboradores, podendo essa opção ser estendida aos administradores e empregados das sociedades controladas pela Companhia, direta ou indiretamente, ou ainda aos administradores e empregados das franquias, distribuidores, consultorias ou outras empresas correlatas a que se refere o parágrafo único do Artigo 3º.

CAPÍTULO III - DA ADMINISTRAÇÃO

Seção I - Disposições Gerais

Artigo 9º - A Companhia será administrada por um Conselho de Administração e uma Diretoria, com os poderes conferidos pela lei aplicável e de acordo com o presente Estatuto Social.

Artigo 10º - A posse dos administradores é condicionada à prévia subscrição do Termo de Anuência dos Administradores a que se refere o Regulamento do Novo Mercado, e os administradores deverão, imediatamente após a investidura no cargo, comunicar à BOVESPA a quantidade e as características dos valores mobiliários de emissão da Companhia de que sejam titulares, direta ou indiretamente, inclusive seus derivativos.

Artigo 11º - A Assembléia Geral Ordinária fixará o montante anual global da remuneração dos administradores da Companhia. O Conselho de Administração, em reunião, distribuirá referida remuneração entre seus membros e os membros da Diretoria.

Seção II - Conselho de Administração

Artigo 12 - O Conselho de Administração será composto por no mínimo 05 (cinco) e no máximo 07 (sete) membros, todos acionistas, dos quais um será o seu Presidente e outro o seu Vice-Presidente, eleitos pela Assembléia Geral Ordinária, com mandato unificado de 02 (dois) anos, salvo destituição, podendo ser reeleitos.

Parágrafo 1º - O Conselho de Administração será composto por, no mínimo, 20% (vinte por cento) de conselheiros independentes, os quais devem ser expressamente declarados como tais na Assembléia que os eleger. Considera-se independente o conselheiro que (i) não tiver qualquer vínculo com a Companhia, exceto participação no capital social; (ii) não for acionista controlador, cônjuge ou parente até segundo grau do acionista controlador, não for e não tiver sido nos últimos 3 (três) anos vinculado à sociedade ou entidade relacionada ao acionista controlador (excluem-se desta restrição pessoas vinculadas a instituições de ensino e/ou pesquisa); (iii) não tiver sido nos últimos 3 (três) anos empregado ou diretor da Companhia, do acionista controlador ou de sociedade controlada pela Companhia; (iv) não for fornecedor ou comprador, direto ou indireto, de serviços ou produtos da Companhia, em magnitude que implique perda de independência; (v) não for funcionário ou administrador de sociedade ou entidade que esteja oferecendo ou demandando serviços e/ou produtos à Companhia; (vi) não for cônjuge ou parente até segundo grau de algum administrador da Companhia; ou (vii) não receber outra remuneração da Companhia além da de conselheiro (excluem-se desta restrição proventos em dinheiro oriundos de eventual participação no capital).

Parágrafo 2º - Quando a aplicação do percentual definido no Parágrafo 1º acima resultar em número fracionário de Conselheiros, proceder-se-á ao arredondamento para o número inteiro: (i) imediatamente superior se a fração for igual ou superior a 0,5 (cinco décimos); ou (ii) imediatamente inferior, se a fração for inferior a 0,5 (cinco décimos).

Parágrafo 3º - Os membros do Conselho de Administração serão investidos em seus cargos mediante assinatura de termo de posse lavrado no Livro de Atas de Reuniões do Conselho de Administração, e, adicionalmente, para os membros do Conselho de Administração eleitos, que não sejam residentes na República Federativa do Brasil, será também necessário para a investidura em seus cargos, da constituição de procurador residente na República Federativa do Brasil, com poderes para receber citação em ações contra o respectivo membro do Conselho de Administração, propostas com base na legislação societária, com prazo de validade que deverá ser estender por, no mínimo, 03 (três) anos após o término do prazo de gestão de respectivo membro do Conselho de Administração. Os membros do Conselho de Administração poderão ser destituídos, a qualquer tempo, devendo permanecer em exercício nos respectivos cargos, até a investidura de seus sucessores.

Parágrafo 4º - Não pode ser eleito como membro do Conselho de Administração, salvo dispensa expressa da maioria dos membros do Conselho de Administração, aquele que:

(i) for empregado ou ocupar cargos em sociedades consideradas concorrentes da Companhia;

(ii) tiver ou representar interesse conflitante com a Companhia; ou

(iii) tiver no Conselho de Administração, na Diretoria, ou no Conselho Fiscal, parente, consangüíneo ou afim até 3º (terceiro) grau.

Parágrafo 5º - Não poderá ser exercido o direito de voto pelo membro do Conselho de Administração caso se configurem, posteriormente, os fatores de impedimento indicados no Parágrafo 4º deste Artigo 12.

Parágrafo 6º - O membro do Conselho de Administração não poderá ter acesso a informações ou participar de reuniões de Conselho de Administração, relacionadas a assuntos sobre os quais tenha ou represente interesse conflitante com os da Companhia.

Artigo 13 - A eleição dos membros do Conselho de Administração deverá atender as seguintes formalidades:

Parágrafo 1º - Os membros em exercício do Conselho de Administração serão automaticamente indicados para re-eleição, mediante proposta conjunta dos membros do Conselho de Administração. Caso não tenha sido solicitado o processo de voto múltiplo e tendo qualquer dos Conselheiros em exercício declinado da re-eleição, os demais membros do Conselho de Administração presentes poderão propor o nome dos candidatos substitutos para o lugar de qualquer Conselheiro em exercício que declinar da re-eleição, na medida em que tal indicação for necessária para compor uma chapa completa de candidatos para as vagas no Conselho, conforme disposto no Artigo 14 abaixo. No caso da escolha do processo de voto múltiplo, cada membro do Conselho de Administração em exercício será considerado um candidato à re-eleição para o Conselho de Administração e não serão indicados candidatos substitutos para o lugar de qualquer Conselheiro em exercício que declinar da re-eleição.

Parágrafo 2º - Caso a Companhia receba pedido por escrito de acionistas, representantes de no mínimo 0,1 (um décimo) do capital social, que desejam requerer a adoção do processo de voto múltiplo, na forma do Artigo 141, §1º da Lei das Sociedades por Ações, a Companhia divulgará o recebimento e o teor de tal pedido: (i) imediatamente por meio eletrônico, para a CVM e para a BOVESPA; e (ii) em até 02 (dois) dias do recebimento do pedido, computados apenas os dias em que houver circulação dos jornais habitualmente utilizados pela Companhia, mediante publicação de aviso aos acionistas.

Parágrafo 3º - A indicação de um ou mais representantes para o Conselho de Administração que não sejam membros em sua composição mais recente, deve ser feita pelo acionista interessado em referida indicação mediante notificação escrita à Companhia com 05 (cinco) dias corridos de antecedência em relação à Assembléia Geral que elegerá os Conselheiros, informando o nome, a qualificação e o currículo profissional completo dos candidatos. No caso de recebimento de notificação relativa a um ou mais candidatos a Conselheiros, a Companhia divulgará o recebimento e o teor da notificação: (i) imediatamente por meio eletrônico, para a CVM e para a BOVESPA; e (ii) em até 02 (dois) dias do recebimento do pedido, computados apenas os dias em que houver circulação dos jornais habitualmente utilizados pela Companhia, mediante publicação de aviso aos acionistas.

Artigo 14 - Se na eleição dos membros do Conselho de Administração não tiver sido solicitado o processo de voto múltiplo na forma da lei, a Assembléia Geral deverá votar através de chapas registradas previamente na mesa, as quais assegurarão aos acionistas que detenham, individualmente ou em bloco, 15% (quinze por cento) ou mais das ações de emissão da Companhia, em votação em separado, o direito de eleger um membro. A mesa não poderá aceitar o registro de qualquer chapa em violação ao disposto neste Artigo 14.

Artigo 15 - O Conselho de Administração terá 01 (um) Presidente e 01 (um) Vice-Presidente, que serão eleitos pela maioria absoluta de votos dos presentes, na primeira reunião do Conselho de Administração que ocorrer imediatamente após a posse de tais membros, ou sempre que ocorrer vacância naqueles cargos. No caso de ausência ou impedimento temporário do Presidente do Conselho de Administração, assumirá as funções do Presidente o Vice-Presidente do Conselho de Administração. Na hipótese de ausência ou impedimento temporário do Presidente e do Vice-Presidente do Conselho de Administração, as funções do Presidente serão exercidas por outro membro do Conselho de Administração indicado pelo Presidente.

Artigo 16 - O Conselho de Administração reunir-se-á, ordinariamente, 6 (seis) vezes por ano e, extraordinariamente, sempre que convocado por seu Presidente ou por seu Vice-Presidente, mediante notificação escrita entregue com antecedência mínima de 05 (cinco) dias corridos, e com apresentação da pauta dos assuntos a serem tratados. Em caráter de urgência, as reuniões do Conselho de Administração poderão ser convocadas por seu Presidente sem a observância do prazo acima, desde que inequivocamente cientes todos os demais integrantes do Conselho. As convocações poderão ser feitas por carta com aviso de recebimento, fax ou por qualquer outro meio, eletrônico ou não, que permita a comprovação de recebimento.

Parágrafo Único - Independentemente das formalidades previstas neste Artigo, será considerada regular a reunião a que comparecerem todos os Conselheiros por si ou representados na forma do Parágrafo Segundo do Artigo 17 deste Estatuto.

Artigo 17 - As reuniões do Conselho de Administração somente se instalarão com a presença da maioria de seus membros em exercício.

Parágrafo 1º - As reuniões do Conselho de Administração serão presididas pelo Presidente do Conselho de Administração e secretariadas por quem ele indicar. No caso de ausência temporária do Presidente do Conselho de Administração, essas reuniões serão presididas pelo Vice-Presidente do Conselho de Administração ou, na sua ausência, por Conselheiro escolhido por maioria dos votos dos demais membros do Conselho de Administração, cabendo ao presidente da reunião indicar o secretário.

Parágrafo 2º - No caso de ausência temporária de qualquer membro do Conselho de Administração, o membro do Conselho de Administração poderá, com base na pauta dos assuntos a serem tratados, manifestar seu voto por escrito, por meio de carta ou fac-símile entregue ao Presidente do Conselho de Administração, na data da reunião, ou ainda, por correio eletrônico digitalmente certificado, com prova de recebimento pelo Presidente do Conselho de Administração.

Parágrafo 3º - Em caso de vacância do cargo de qualquer membro do Conselho de Administração, o substituto será nomeado, para completar o respectivo mandato, por Assembléia Geral Extraordinária.

Parágrafo 4º - Os membros do Conselho de Administração não poderão afastar-se do exercício de suas funções por mais de 30 (trinta) dias corridos consecutivos sob pena de perda de mandato, salvo caso de licença concedida pelo próprio Conselho de Administração.

Artigo 18 - As deliberações do Conselho de Administração serão tomadas mediante o voto favorável da maioria dos membros em exercício, computados os votos proferidos na forma do Artigo 17, Parágrafo Segundo deste Estatuto, sendo que, no caso de empate, caberá ao Presidente do Conselho de Administração o voto de qualidade.

Artigo 19 - As reuniões do Conselho de Administração serão realizadas, preferencialmente, na sede da Companhia. Serão admitidas reuniões por meio de teleconferência ou videoconferência, admitida a gravação e a degravação das mesmas. Tal participação será considerada presença pessoal em referida reunião. Nesse caso, os membros do Conselho de Administração que participarem remotamente da reunião do Conselho poderão expressar seus votos, na data da reunião, por meio de carta ou fac-símile ou correio eletrônico digitalmente certificado.

Parágrafo 1º - Ao término da reunião, deverá ser lavrada ata, a qual deverá ser assinada por todos os Conselheiros fisicamente presentes à reunião, e posteriormente transcrita no Livro de Registro de Atas do Conselho de Administração da Companhia. Os votos proferidos por Conselheiros que participarem remotamente da reunião do Conselho ou que tenham se manifestado na forma do Artigo 17, Parágrafo Segundo deste Estatuto, deverão igualmente constar no Livro de Registro de Atas do Conselho de Administração, devendo a cópia da carta, fac-símile ou mensagem eletrônica, conforme o caso, contendo o voto do Conselheiro, ser juntada ao Livro logo após a transcrição da ata.

Parágrafo 2º - Deverão ser publicadas e arquivadas no registro público de empresas mercantis as atas de reunião do Conselho de Administração da Companhia que contiverem deliberação destinada a produzir efeitos perante terceiros.

Parágrafo 3º - O Conselho de Administração poderá admitir, em suas reuniões outros participantes, com a finalidade de prestar esclarecimentos de qualquer natureza, vedado a estes, entretanto, o direito de voto.

Artigo 20 - O Conselho de Administração tem a função primordial de orientação geral dos negócios da Companhia, assim como de controlar e fiscalizar o seu desempenho, cumprindo-lhe, especialmente:

a) fixar a orientação geral dos negócios da Companhia;

b) aprovar e revisar os planos de negócios, operacionais e de investimento da Companhia;

c) eleger e destituir a Diretoria da Companhia, fixando as atribuições dos seus membros, observadas as disposições aplicáveis deste Estatuto Social;

d) convocar a Assembléia Geral nos casos previstos em lei ou quando julgar conveniente;

e) fiscalizar a gestão da Diretoria, examinar a qualquer tempo os livros e papéis da Companhia, solicitar informações sobre contratos celebrados ou em vias de celebração pela Companhia, e praticar quaisquer outros atos necessários ao exercício de suas funções;

f) manifestar-se sobre o relatório e as contas da Diretoria, bem como sobre as demonstrações financeiras do exercício que deverão ser submetidas à Assembléia Geral Ordinária;

g) aprovar o plano de cargos e salários da Companhia e seu regulamento;

h) aprovação de qualquer investimento ou despesa não prevista nos planos de negócios, operacionais e de investimento aprovados, de valores iguais ou superiores a 3% da Receita Operacional Bruta do último exercício encerrado;

i) deliberar, por proposta da Diretoria e exceto nos casos de competência exclusiva da Diretoria, sobre a alienação ou a constituição de ônus reais sobre bens imóveis, móveis e intangíveis de valor superior a 3% da Receita Operacional Bruta do último exercício encerrado do ativo permanente da Companhia, bem como a prestação, por esta, de garantias reais, fianças, avais, endossos ou quaisquer outras garantias em favor de terceiros;

j) deliberar, por proposta da Diretoria Executiva, sobre contratos envolvendo empréstimos, financiamentos e outros contratos que resultem em obrigações para a Companhia a serem celebrados pela Companhia, de valor igual ou superior a 3% da Receita Operacional Bruta do último exercício encerrado;

k) autorizar, mediante proposta da Diretoria Executiva, a propositura de ações judiciais, processos administrativos e a celebração de acordos judiciais e extrajudiciais de valor igual ou superior a 3% da Receita Operacional Bruta do último exercício encerrado ;

l) escolher e destituir auditores independentes;

m) deliberar sobre os assuntos que lhe forem submetidos pela Diretoria;

n) propor à deliberação da Assembléia Geral a destinação a ser dada ao saldo remanescente dos lucros de cada exercício;

o) submeter à Assembléia Geral propostas de aumento de capital acima do limite do capital autorizado, ou com integralização em bens, bem como de reforma do Estatuto Social;

p) deliberar sobre a emissão, colocação, preço e condições de integralização de ações, debêntures conversíveis e bônus de subscrição, nos limites do capital autorizado, inclusive para a outorga de opção de compra de ações nos termos do Estatuto Social;

q) deliberar sobre a oportunidade da emissão de debêntures, o modo de subscrição ou colocação e o tipo das debêntures a serem emitidas, a época, as condições de pagamento dos juros, da participação nos lucros e do prêmio de reembolso das debêntures, se houver, bem como a época e condições de vencimento, amortização ou resgate das debêntures;

r) deliberar sobre a aquisição de ações de emissão da Companhia para efeito de cancelamento ou permanência em tesouraria, bem como sobre sua revenda ou recolocação no mercado, observadas as normas expedidas pela Comissão de Valores Mobiliários – CVM e demais disposições legais aplicáveis;

s) aprovar a contratação da instituição depositária prestadora dos serviços de ações escriturais;

t) deliberar sobre a emissão de títulos de dívida no mercado internacional e de debêntures simples, não conversíveis em ações e sem garantia real, para distribuição pública ou privada, bem como dispor sobre os termos e as condições da emissão;

u) deliberar sobre a emissão de notas promissórias (*commercial papers*) para distribuição pública no Brasil ou no exterior, bem como dispor sobre os termos e as condições da emissão;

v) propor à Assembléia Geral a declaração de dividendos intermediários e intercalares, bem como juros sobre o capital, nos termos da Lei das Sociedades por Ações e demais leis aplicáveis; e

w) dispor a respeito da ordem de seus trabalhos e estabelecer as normas regimentais de seu funcionamento, observadas as disposições deste Estatuto Social.

Artigo 21 - Compete ao Presidente e ao Vice-Presidente do Conselho de Administração, em conjunto, representar o Conselho nas Assembléias Gerais.

Artigo 22 - O Conselho de Administração, para seu assessoramento, poderá estabelecer a formação de Comitês técnicos e consultivos, com objetivos e funções definidos, sendo integrados por membros dos órgãos de administração da Companhia ou não.

Parágrafo Único - Caberá ao Conselho de Administração estabelecer as normas aplicáveis aos Comitês, incluindo regras sobre composição, prazo de gestão, remuneração e funcionamento.

Seção III Da Diretoria

Artigo 23 - A Diretoria da Companhia será composta de até 07 (sete) membros, acionistas ou não, residentes no País, eleitos pelo Conselho de Administração, que terão as seguintes designações, sendo autorizada a cumulação de funções por um mesmo Diretor: (i) Diretor Presidente; (ii) Diretor Administrativo-Financeiro; (iii) Diretor de Expansão; (iv) Diretor de Produtos e Tecnologia; (v) Diretor de Marketing e Clientes; (vi) Diretor(es) de Operações; e (vii) Diretor de Relações com Investidores.

Artigo 24 - O mandato dos membros da Diretoria será de 03 (três) anos, podendo ser reconduzido, e terminará na data de realização da terceira Assembléia Geral Ordinária subseqüente à sua eleição. Os Diretores permanecerão no exercício de seus cargos até a eleição e posse de seus sucessores.

Parágrafo Único - Não poderá ser eleito para a Diretoria, salvo dispensa da maioria dos membros do Conselho de Administração, aquele que tiver no Conselho de Administração, na Diretoria, ou no Conselho Fiscal, parente consangüíneo ou afim até 3º (terceiro) grau.

Artigo 25 - A Diretoria reunir-se-á ordinariamente pelo menos 01 (uma) vez por mês e, extraordinariamente, sempre que assim exigirem os negócios sociais, sendo convocada pelo Diretor Presidente, com antecedência mínima de 24 (vinte e quatro) horas, ou por 2/3 (dois terços) dos Diretores, neste caso, com antecedência mínima de 48 (quarenta e oito) horas, e a reunião somente será instalada com a presença da maioria de seus membros.

Parágrafo 1º - No caso de ausência temporária de qualquer Diretor, este poderá, com base na pauta dos assuntos a serem tratados, manifestar seu voto por escrito, por meio de carta ou fac-símile entregue ao Diretor Presidente, ou ainda, por correio eletrônico digitalmente certificado, com prova de recebimento pelo Diretor Presidente.

Parágrafo 2º - Ocorrendo vaga na Diretoria, compete à Diretoria como colegiado indicar, dentre os seus membros, um substituto que acumulará, interinamente, as funções do substituído, perdurando a substituição interina até o provimento definitivo do cargo a ser decidido pela primeira reunião do Conselho de Administração que se realizar, atuando o substituto então eleito até o término do mandato da Diretoria.

Parágrafo 3º - Os Diretores não poderão afastar-se do exercício de suas funções por mais de 30 (trinta) dias corridos consecutivos sob pena de perda de mandato, salvo caso de licença concedida pela própria Diretoria.

Parágrafo 4º - As reuniões da Diretoria poderão ser realizadas por meio de teleconferência, videoconferência ou outros meios de comunicação. Tal participação será considerada presença pessoal em referida reunião. Nesse caso, os membros da Diretoria que participarem remotamente da reunião da Diretoria deverão expressar seus votos por meio de carta, fac-símile ou correio eletrônico digitalmente certificado.

Artigo 26 - As deliberações nas reuniões da Diretoria serão tomadas por maioria de votos dos presentes em cada reunião, ou que tenham manifestado seu voto na forma do Artigo 25, Parágrafo Primeiro deste Estatuto, sendo que, no caso de empate, caberá ao Diretor Presidente o voto de qualidade.

Artigo 27 - Compete à Diretoria a administração dos negócios sociais em geral e a prática, para tanto, de todos os atos necessários ou convenientes, ressalvados aqueles para os quais seja por lei ou pelo presente Estatuto atribuída a competência à Assembléia Geral ou ao Conselho de Administração. No exercício de suas funções, os Diretores poderão realizar todas as operações e praticar todos os atos de ordinária administração necessários à consecução dos objetivos de seu cargo, observadas as disposições do presente estatuto quanto à forma de representação e à alçada para a prática de determinados atos, e a orientação geral dos negócios estabelecida pelo Conselho de Administração, incluindo resolver sobre a aplicação de recursos, transigir, renunciar, ceder direitos, confessar dívidas, fazer acordos, firmar compromissos, contrair obrigações, celebrar contratos, adquirir, alienar e onerar bens móveis e imóveis, prestar caução, avais e fianças, emitir, endossar, caucionar, descontar, sacar e avalizar títulos em geral, assim como abrir, movimentar e encerrar contas em estabelecimentos de crédito, observadas as restrições legais e aquelas estabelecidas neste Estatuto Social.

Parágrafo 1º - Compete ainda à Diretoria:

a) cumprir e fazer cumprir este Estatuto Social e as deliberações do Conselho de Administração e da Assembléia Geral;

b) deliberar sobre abertura, o encerramento e a alteração de endereços de filiais, sucursais, agências, escritórios ou representações da Companhia em qualquer parte do País ou do exterior;

c) submeter, anualmente, à apreciação do Conselho de Administração, o Relatório da Administração e as contas da Diretoria, acompanhados do relatório dos auditores independentes, bem como a proposta de destinação dos lucros apurados no exercício anterior;

d) elaborar e propor, ao Conselho de Administração, os planos de negócios, operacionais e de investimento da Companhia;

e) aprovar a criação e extinção de subsidiária e controladas e a participação da Companhia no capital de outras sociedades, no País ou no exterior;

f) definir as diretrizes básicas de provimento e administração de pessoal da Companhia;

g) elaborar o plano de organização da Companhia e emitir as normas correspondentes;

h) propor ao Conselho de Administração a criação, fixação de vencimentos e a extinção de novo cargo ou função na Diretoria da Companhia;

i) decidir sobre qualquer assunto que não seja de competência privativa da Assembléia Geral ou do Conselho de Administração;

j) prestar fiança em locações de imóveis de empregados da Companhia até o limite de 0,01% (um centésimo por cento) da receita operacional bruta do último exercício encerrado por empregado; e

k) conceder empréstimos a empregados da Companhia até o limite de 0,01% (um centésimo por cento) da receita operacional bruta do último exercício encerrado, por empregado.

Parágrafo 2º - Compete ao Diretor Presidente, além de coordenar a ação dos Diretores e de dirigir a execução das atividades relacionadas com o planejamento geral da Companhia: (i) planejar, coordenar, organizar, supervisionar e dirigir as atividades da Companhia; (ii) convocar e presidir as reuniões da Diretoria; (iii) manter os membros do Conselho de Administração informados sobre as atividades da Companhia e o andamento de suas operações; (iv) exercer a supervisão geral das competências e atribuições da Diretoria; e (v) exercer outras atribuições que lhe forem cometidas pelo Conselho de Administração.

Parágrafo 3º - Compete ao Diretor Administrativo-Financeiro, dentre outras atribuições que lhe venham a ser estabelecidas: (i) planejar, coordenar, organizar, supervisionar e dirigir as atividades relativas às operações de natureza financeira da Companhia, (ii) gerir as finanças consolidadas da Companhia; (iii) propor as metas para o desempenho e os resultados das diversas áreas da Companhia e de suas controladas e coligadas, o orçamento da Companhia, acompanhar os resultados das sociedades controladas e coligadas, preparar as demonstrações financeiras e o relatório anual da administração da Companhia; (iv) coordenar a avaliação e implementação de oportunidades de investimentos e operações, incluindo financiamentos, no interesse da Companhia e de suas controladas e coligadas; (v) elaborar e acompanhar os planos de negócios, operacionais e de investimento da Companhia; (vi) elaborar e acompanhar o plano de organização da Companhia e emitir as normas correspondentes; e (vii) gerir a área de recursos humanos da Companhia.

Parágrafo 4º - Compete ao Diretor de Expansão, dentre outras atribuições que lhe venham a ser estabelecidas, (i) propor a estratégia de expansão da Companhia, (ii) coordenar as atividades de fusões e aquisições, e (iii) identificar e averiguar as oportunidades de expansão em conformidade com as estratégias da Companhia.

Parágrafo 5º - Compete ao Diretor de Produtos e Tecnologia , dentre outras atribuições que lhe venham a ser estabelecidas, (i) propor e conduzir os planos de desenvolvimento de produtos; (ii) avaliar e determinar as plataformas tecnológicas a serem adotadas pela Companhia, (iii) avaliar e acompanhar políticas, estratégias e a implementação de projetos relacionados a produtos e tecnologia da Companhia; e (iv) avaliar e propor planos de desenvolvimento para novos produtos ou serviços, em conjunto com o Diretor de Marketing e Clientes.

Parágrafo 6º - Compete ao Diretor de Marketing e Clientes, dentre outras atribuições que lhe venham a ser estabelecidas, (i) gerir as atividades de marketing da Companhia; (ii) elaborar os planos de mídia e comunicação (iii) acompanhar e gerir o nível de satisfação dos clientes da Companhia; (iv) definir e supervisionar as políticas de comercialização dos produtos e serviços da Companhia; (v) coordenar as atividades de relacionamento com clientes; e (vi) administrar o suporte técnico a clientes.

Parágrafo 7º - Compete aos Diretores de Operações, em suas respectivas regiões, dentre outras atribuições que lhe venham a ser estabelecidas, (i) avaliar e acompanhar as atividades de comercialização dos produtos e serviços da Companhia, (ii) definir e acompanhar as políticas de vendas de produtos e serviços; (iii) supervisionar as atividades de comercialização da Companhia, (iv) promover a expansão dos canais de distribuição da Companhia, e (v) em conjunto com o Diretor de Marketing e Clientes, avaliar e acompanhar políticas e estratégias de comercialização de produtos e serviços da Companhia.

Parágrafo 8º - Compete ao Diretor de Relações com Investidores, dentre outras atribuições que lhe venham a ser estabelecidas, representar a Companhia perante os órgãos de controle e demais instituições que atuam no mercado de capitais, competindo-lhe prestar informações aos investidores, à Comissão de Valores Mobiliários – CVM e às Bolsas de Valores em que a Companhia tenha seus valores mobiliários negociados, conforme legislação aplicável.

Artigo 28 - A Companhia considerar-se-á obrigada quando representada:

a) pelo Diretor Presidente em conjunto com outro Diretor ou com 01 (um) procurador com poderes especiais devidamente constituído;

b) por 02 (dois) Diretores, indistintamente, ou por 01 (um) Diretor em conjunto com 01 (um) procurador devidamente constituído, para a movimentação de recursos financeiros da Companhia, endossos e aceites cambiais;

c) por 02 (dois) procuradores em conjunto, com poderes especiais, devidamente constituídos; e

d) por 01 (um) só Diretor ou 01 (um) procurador com poderes especiais, devidamente constituído, para a prática dos seguintes atos:

(i) representação da Companhia perante quaisquer órgãos públicos federais, estaduais e municipais, entidades de classes, bem como nas Assembléias Gerais de Acionistas das sociedades nas quais a Companhia participe;

(ii) endosso de cheques para depósito em contas bancárias da Companhia;

(iii) movimentação de contas bancárias instituídas fora da sede da Companhia; e

(iv) de representação da Companhia perante sindicatos ou Justiça do Trabalho, para matérias de admissão, suspensão ou demissão de empregados, e para acordos trabalhistas.

CAPITULO IV - DAS ASSEMBLÉIAS GERAIS

Artigo 29 - A Assembléia Geral reunir-se-á, ordinariamente, dentro dos 04 (quatro) meses seguintes ao término de cada exercício social e, extraordinariamente, sempre que os interesses sociais o exigirem, observadas em sua convocação, instalação e deliberação as prescrições legais pertinentes e as disposições do presente Estatuto.

Parágrafo Único - As reuniões das Assembléias Gerais serão convocadas com, no mínimo, 15 (quinze) dias corridos de antecedência, e presididas pelo Presidente do Conselho de Administração ou, na sua ausência, por seu substituto, e secretariadas por um acionista escolhido pelo Presidente da Assembléia dentre os presentes à reunião.

Artigo 30 - Para tomar parte na Assembléia Geral, o acionista deverá depositar na Companhia, com antecedência mínima de 03 (três) dias corridos, contados da data da realização da respectiva assembléia: (i) comprovante expedido pela instituição financeira depositária das ações escriturais de sua titularidade ou em custódia, na forma do Artigo 126 da Lei das Sociedades por Ações; e (ii) instrumento de mandato, devidamente regularizado na forma da lei e deste Estatuto, na hipótese de representação do acionista. O acionista ou seu representante legal deverá comparecer à Assembléia Geral munido de documentos que comprovem sua identidade.

Parágrafo Único - O acionista poderá ser representado na Assembléia Geral por procurador constituído há menos de 01 (um) ano, que seja acionista, administrador da Companhia, advogado, instituição financeira ou administrador de fundos de investimento que represente os condôminos.

Artigo 31 - As deliberações da Assembléia Geral, ressalvadas as hipóteses especiais previstas em lei, serão tomadas por maioria absoluta de votos, não se computando os votos em branco.

CAPÍTULO V - DO CONSELHO FISCAL

Artigo 32 - O Conselho Fiscal da Companhia, que será integrado por 03 (três) membros efetivos e igual número de suplentes, acionistas ou não, funcionará em caráter não permanente e será composto, instalado e remunerado em conformidade com a legislação em vigor.

Parágrafo 1º - Um membro do Conselho Fiscal deverá ser necessariamente independente, conforme a definição de independente constante do Artigo 12, Parágrafo 1º deste Estatuto Social.

Parágrafo 2º - A posse dos membros do Conselho Fiscal estará condicionada à prévia subscrição do Termo de Anuência dos Membros do Conselho Fiscal aludido no Regulamento do Novo Mercado da BOVESPA.

CAPÍTULO VI - DO EXERCÍCIO FISCAL, DO BALANÇO E DOS LUCROS

Artigo 33 - O exercício fiscal terá início em 1º janeiro e término em 31 de dezembro de cada ano, quando serão levantados o balanço patrimonial e as demais demonstrações financeiras.

Parágrafo Único - A Companhia poderá levantar balanços intermediários a qualquer tempo, para atender a exigências legais ou conveniências sociais.

Artigo 34 - O lucro líquido apurado no exercício terá a seguinte destinação:

a) a parcela de 5% (cinco por cento) será deduzida para a constituição da reserva legal, que não excederá 20% (vinte por cento) do capital social. No exercício em que o saldo da reserva legal acrescido do montante das reservas de capital, de que trata o § 1º do Artigo 182 da Lei das Sociedades por Ações, exceder 30% (trinta por cento) do capital social, não será obrigatória a destinação de parte do lucro líquido do exercício para a reserva legal;

b) a parcela correspondente a, no mínimo, 25% (vinte e cinco por cento) do lucro líquido, calculado sobre o saldo obtido com as deduções e acréscimos previstos no Artigo 202, I, II e III da Lei das Sociedades por Ações, será distribuída aos acionistas como dividendo anual mínimo obrigatório; e

c) a parcela remanescente do lucro líquido ajustado será destinada à Reserva de Desenvolvimento, que tem por finalidade reforçar o capital social e de giro da Companhia, com vistas a permitir à Companhia a realização de investimentos na pesquisa, desenvolvimento e aquisição de novos produtos e serviços e a sua expansão em novos mercados, observado que o saldo desta reserva, somado aos saldos das demais reservas de lucros, excetuadas as reservas de lucros a realizar, a reserva legal e as reservas para contingências, não poderá ultrapassar 50% (cinqüenta por cento) do valor do capital social. Uma vez atingido esse limite máximo, a Assembléia Geral poderá deliberar sobre a aplicação do excesso na integralização ou no aumento do capital social, ou na distribuição de dividendos.

Parágrafo Único - A Assembléia Geral poderá atribuir aos administradores da Companhia uma participação nos lucros, não superior a 10% (dez por cento) do remanescente do resultado do exercício, após deduzidos os prejuízos acumulados e a provisão para o imposto de renda e contribuição social, nos casos, forma e limites legais.

Artigo 35 - A Companhia poderá pagar aos seus acionistas juros sobre o capital próprio, os quais poderão ser imputados ao dividendo mínimo obrigatório.

CAPÍTULO VII - DA ALIENAÇÃO DO CONTROLE ACIONÁRIO, DO CANCELAMENTO DO REGISTRO DE COMPANHIA ABERTA E DA SAÍDA DO NOVO MERCADO

Artigo 36 - A alienação do controle acionário da Companhia, direta ou indiretamente, tanto por meio de uma única operação, como por meio de operações sucessivas, deverá ser contratada sob condição suspensiva ou resolutiva de que o adquirente do controle se obrigue a efetivar oferta pública de aquisição das demais ações dos outros acionistas, observando-se as condições e os prazos previstos na legislação vigente e no Regulamento do Novo Mercado da Bolsa de Valores de São Paulo - BOVESPA, de forma a assegurar-lhes tratamento igualitário àquele dado ao acionista alienante.

Parágrafo 1º - Para fins deste Estatuto Social, os termos abaixo indicados em letras maiúsculas terão o seguinte significado:

"Acionista Controlador" - significa o acionista ou o grupo de acionistas vinculado por acordo de acionistas ou sob controle comum que exerça o Poder de Controle da Companhia.

"Acionista Adquirente" - significa qualquer pessoa (incluindo, sem limitação, qualquer pessoa natural ou jurídica, fundo de investimento, condomínio, carteira de títulos, universalidade de direitos, ou outra forma de organização, residente, com domicílio ou com sede no Brasil ou no exterior), ou grupo de pessoas vinculadas por acordo de voto e/ou que atue representando um mesmo interesse, que venha a subscrever e/ou adquirir ações da Companhia. Incluem-se no conceito de Acionista Adquirente qualquer pessoa (i) que seja, direta ou indiretamente, controlada ou administrada pelo Acionista Adquirente; (ii) que controle ou administre sob qualquer forma o Acionista Adquirente; (iii) que seja, direta ou indiretamente, controlada ou administrada por qualquer pessoa que controle ou administre, direta ou indiretamente, o Acionista Adquirente; (iv) na qual o controlador do Acionista Adquirente tenha, direta ou indiretamente, uma participação societária igual ou superior a 15% (quinze por cento) do capital social; (v) na qual o Acionista Adquirente tenha, direta ou indiretamente, uma participação societária igual ou superior a 15% (quinze por cento) do capital social; ou (vi) que tenha, direta ou indiretamente, uma participação societária igual ou superior a 15% (quinze por cento) do capital social do Acionista Adquirente.

"Ações em Circulação" - significa todas as ações emitidas pela Companhia, excetuadas as ações detidas pelo Acionista Controlador, por pessoas a ele vinculadas, por administradores da Companhia e aquelas em tesouraria.

"Controle" - (bem como seus termos correlatos, "Controlador", "Controlado", "sob Controle comum" ou "Poder de Controle") significa o poder efetivamente utilizado de dirigir as atividades sociais e orientar o funcionamento dos órgãos da Companhia, de forma direta ou indireta, de fato ou de direito. Há presunção relativa de titularidade do controle em relação à pessoa ou ao grupo de pessoas vinculado por acordo de acionistas ou sob controle comum (grupo de controle) que seja titular de ações que lhe tenham assegurado a maioria absoluta dos votos dos acionistas presentes nas três últimas Assembléias Gerais da Companhia, ainda que não seja titular das ações que lhe assegurem a maioria absoluta do capital votante.

"Grupo de Acionistas" - significa o grupo de duas ou mais pessoas que sejam (a) vinculadas por contratos ou acordos de qualquer natureza, inclusive acordo de acionistas, orais ou escritos, seja diretamente ou por meio de sociedades Controladas, Controladoras ou sob Controle comum; ou (b) entre os quais haja relação de Controle, seja direta ou indiretamente; ou (c) que estejam sob Controle comum; ou (d) que atuem representando interesse comum. Incluem-se, sem limitação, nos exemplos de pessoa representando um interesse comum (i) uma pessoa que detenha, direta ou indiretamente, uma participação societária igual ou superior a 15% (quinze por cento) do capital social da outra pessoa; e (ii) duas pessoas que tenham um terceiro investidor em comum que detenha, direta ou indiretamente, uma participação societária igual ou superior a 15% (quinze por cento) do capital social das duas pessoas. Quaisquer *joint-ventures*, fundos ou clubes de investimento, fundações, associações, *trusts*, condomínios, cooperativas, carteiras de títulos, universalidades de direitos, ou quaisquer outras formas de organização ou empreendimento, constituídos no Brasil ou no exterior, serão considerados parte de um mesmo Grupo de Acionistas sempre que duas ou mais entre tais entidades: (x) forem administradas ou geridas pela mesma pessoa jurídica ou por partes relacionadas a uma mesma pessoa jurídica; ou (y) tenham em comum a maioria de seus administradores.

"Controle Difuso" - significa o Poder de Controle exercido por acionista detentor de menos de 50% (cinqüenta por cento) do capital social. Significa, ainda, o Poder de Controle quando exercido por grupo de acionistas detentor de percentual superior a 50% do capital social em que cada acionista detenha individualmente menos de 50% do capital social e desde que estes acionistas não sejam signatários de acordo de votos, não estejam sob controle comum e nem atuem representando um interesse comum.

"Valor Econômico" - significa o valor da Companhia e de suas ações que vier a ser determinado por empresa especializada, mediante a utilização de metodologia reconhecida ou com base em outro critério que venha a ser definido pela CVM.

Parágrafo 2º - Caso a aquisição do Controle também sujeite o adquirente do Controle à obrigação de realizar a oferta pública de aquisição exigida pelo Artigo 39 deste Estatuto Social, o preço de Aquisição na oferta pública de aquisição será o maior entre os preços determinados em conformidade com este Artigo 36 e o Artigo 39, §2º, deste Estatuto Social.

Parágrafo 3º - O(s) Acionista(s) Controlador(es) alienante(s) ou o Grupo de Acionistas Controlador alienante não poderá(ão) transferir a propriedade de suas ações, nem a Companhia poderá registrar qualquer transferência de ações representativas do Controle para o Acionista Adquirente, enquanto este último não subscrever o Termo de Anuência dos Controladores a que alude o Regulamento de Listagem do Novo Mercado.

Parágrafo 4º - A Companhia não registrará qualquer transferência de ações para o(s) acionista(s) que vier(em) a deter o Poder de Controle, enquanto este(s) acionista(s) não subscrever(em) o Termo de Anuência dos Controladores aludido no Regulamento de Listagem do Novo Mercado.

Parágrafo 5º - Nenhum Acordo de Acionistas que disponha sobre o exercício do Poder de Controle poderá ser registrado na sede da Companhia sem que os seus signatários tenham subscrito o Termo de Anuência referido no Parágrafo 3º deste Artigo.

Artigo 37 - A oferta pública de aquisição disposta no Artigo 36 também deverá ser realizada (i) nos casos em que houver cessão onerosa de direitos de subscrição de ações e de outros títulos ou direitos relativos a valores mobiliários conversíveis em ações, que venha a resultar na alienação do Controle acionário da Companhia; e (ii) em caso de alienação do Controle de sociedade que detenha o Poder de Controle da Companhia, sendo que, neste caso, o Acionista Controlador alienante ficará obrigado a declarar à BOVESPA o valor atribuído à Companhia nessa alienação e anexar documentação que o comprove.

Artigo 38 - Aquele que já detiver ações da Companhia e venha a adquirir o Poder de Controle desta, em razão de contrato particular de compra de ações celebrado com o(s) Acionista(s) Controlador(es) ou Grupo de Acionista Controlador, envolvendo qualquer quantidade de ações, estará obrigado a:

(i) efetivar a oferta pública de aquisição referida no Artigo 36 deste Estatuto Social;

(ii) ressarcir os acionistas de quem tenha comprado ações em bolsa nos 06 (seis) meses anteriores à data de Alienação de Controle, a quem deverá pagar a diferença entre o preço pago ao Acionista Controlador alienante e o valor pago em bolsa, por ações da Companhia neste período, devidamente atualizado pela variação positiva do Índice Geral de Preços de Mercado, divulgado pela Fundação Getúlio Vargas – IGP-M/FGV.

(iii) tomar medidas cabíveis para recompor o percentual mínimo de 25% (vinte e cinco por cento) do total das ações da Companhia em circulação, dentro dos 06 (seis) meses subseqüentes à aquisição do Controle.

Artigo 39 - Qualquer Acionista Adquirente, que adquira ou se torne titular de ações de emissão da Companhia, em quantidade igual ou superior a 15% (quinze por cento) do total de ações de emissão da Companhia, deverá, no prazo máximo de 60 (sessenta) dias a contar da data de aquisição ou do evento que resultou na titularidade de ações em quantidade igual ou superior a 15% (quinze por cento) do total de ações de emissão da Companhia, realizar uma oferta pública de aquisição da totalidade das ações de emissão da Companhia, observando-se o disposto na regulamentação aplicável da Comissão de Valores Mobiliários – CVM, inclusive quanto à necessidade ou não de registro de tal oferta pública, os regulamentos da BOVESPA e os termos deste Artigo 39, estando o Acionista Adquirente obrigado a atender as eventuais solicitações ou as exigências da CVM com base na legislação aplicável, relativas à oferta pública de aquisição, dentro dos prazos máximos prescritos na regulamentação aplicável.

Parágrafo 1º - A oferta pública de aquisição deverá ser (i) dirigida indistintamente a todos os acionistas da Companhia; (ii) efetivada em leilão a ser realizado na BOVESPA; (iii) lançada pelo preço determinado de acordo com o previsto no Parágrafo 2º deste Artigo; e (iv) para pagamento à vista, em moeda corrente nacional, contra a aquisição na oferta pública de aquisição de ações de emissão da Companhia.

Parágrafo 2º - O preço de aquisição na oferta pública de aquisição de cada ação de emissão da Companhia não poderá ser inferior ao maior valor entre (i) o Valor Econômico apurado em laudo de avaliação; (ii) 130% (cento e trinta por cento) do maior preço de emissão das ações em qualquer aumento de capital realizado mediante distribuição pública ocorrido no período de 12 (doze) meses que anteceder a data em que se tornar obrigatória a realização da oferta pública de aquisição nos termos deste Artigo 39, devidamente atualizado pelo IGPM/FGV até o momento do pagamento; e (iii) 130% (cento e trinta por cento) da cotação unitária média das ações de emissão da Companhia durante o período de 90 (noventa) dias anterior à realização da oferta pública de aquisição.

Parágrafo 3º - A realização de oferta pública de aquisição de mencionada no *caput* do presente Artigo não excluirá a possibilidade de outro acionista da Companhia, ou se for o caso, a própria Companhia, formular uma oferta pública de aquisição concorrente, nos termos da regulamentação aplicável.

Parágrafo 4º - No caso do Acionista Adquirente não cumprir com qualquer das obrigações impostas por este Artigo, o Conselho de Administração da Companhia convocará Assembléia Geral Extraordinária, na qual o Acionista Adquirente não poderá votar, para deliberar sobre a suspensão do exercício dos direitos do Acionista Adquirente que não cumpriu qualquer obrigação imposta por este Artigo, de acordo com os termos do Artigo 120 da Lei das Sociedades por Ações, sem prejuízo da responsabilidade do Acionista Adquirente por perdas e danos causados aos demais acionistas em decorrência do descumprimento das obrigações impostas por este Artigo.

Parágrafo 5º - O Acionista Adquirente que adquira ou se torne titular de outros direitos relacionados com as ações de emissão da Companhia, incluindo, sem limitação, usufruto ou fideicomisso, em quantidade igual ou superior a 15% (quinze por cento) do total de ações de emissão da Companhia estará igualmente obrigado a realizar a oferta pública de aquisição, registrada ou não na CVM, conforme regulamentação aplicável, nos termos deste Artigo 39, no prazo máximo de 60 (sessenta) dias.

Parágrafo 6º - O disposto neste Artigo não se aplica na hipótese de uma pessoa se tornar titular de ações de emissão da Companhia em quantidade superior a 15% (quinze por cento) do total das ações de sua emissão em decorrência (i) de sucessão legal, sob a condição de que o acionista aliene o excesso de ações em até 60 (sessenta) dias contados do evento que foi atingida tal participação; (ii) incorporação de uma outra sociedade pela Companhia; (iii) incorporação de ações de uma outra sociedade pela Companhia; ou (iv) da subscrição de ações da Companhia, realizada em uma única emissão primária, que tenha sido aprovada em Assembléia Geral de acionistas da Companhia.

Parágrafo 7º - O disposto neste Artigo não se aplica aos Acionistas Adquirentes que na data de encerramento da primeira oferta pública de ações da Companhia sejam detentores de quantidade superior a 15% (quinze por cento) do total de ações de emissão da Companhia e que venham a adquirir novas ações da Companhia, seja ou não no exercício do direito de preferência, desde que, após essas novas aquisições, esse Acionista Adquirente não venha a deter uma participação no capital total da Companhia superior à participação por ele detida na data de encerramento da primeira oferta pública de ações da Companhia.

Parágrafo 8º - Não serão computados os acréscimos involuntários de participação acionária resultantes de cancelamento de ações em tesouraria ou de redução do capital social da Companhia com o cancelamento de ações, para fins do cálculo do percentual de 15% (quinze por cento) do total de ações.

Parágrafo 9º - Caso a regulamentação da CVM aplicável à oferta pública de aquisição prevista neste Artigo determine a adoção de um critério de cálculo para a fixação do preço de aquisição de cada ação da Companhia na oferta pública de aquisição que resulte em preço de aquisição superior àquele determinado nos termos do Parágrafo 2º deste Artigo, deverá prevalecer na efetivação da oferta pública de aquisição prevista neste Artigo aquele preço de aquisição calculado nos termos da regulamentação da CVM.

Parágrafo 10º - Qualquer alteração deste Estatuto Social que limite o direito dos acionistas à realização da oferta pública de aquisição prevista neste Artigo ou a exclusão deste Artigo, incluindo, sem limitação, a redução do percentual de 130% (cento e trinta por cento) a que se refere o Parágrafo 2º do art. 39, obrigará o(s) acionista(s) que tiver(em) votado a favor de tal alteração ou exclusão na deliberação em Assembléia Geral a realizar, de forma conjunto e solidária, a oferta pública de aquisição prevista neste Artigo.

Artigo 40 - Na oferta pública de aquisição de ações a ser realizada pelo(s) Acionista(s) Controlador(es), Grupo de Acionistas Controlador ou pela Companhia para o cancelamento do registro de companhia aberta da Companhia, o preço mínimo a ser ofertado deverá corresponder ao Valor Econômico apurado em laudo de avaliação, de acordo com o Artigo 42 deste Estatuto Social.

Artigo 41 - O(s) Acionista(s) Controlador(es) ou o Grupo de Acionistas Controlador da Companhia deverá(ão) efetivar oferta pública de aquisição de ações pertencentes aos demais acionistas seja porque a saída da Companhia do Novo Mercado ocorra: (i) para que os valores mobiliários por ela emitidos passem a ter registro para negociação fora do Novo Mercado; ou (ii) em virtude de operação de reorganização societária na qual as ações da Companhia resultante de tal reorganização não sejam admitidas para negociação no Novo Mercado. O preço a ser ofertado deverá corresponder, no mínimo, ao Valor Econômico apurado em laudo de avaliação, referido no Artigo 42 deste Estatuto Social.

Parágrafo Único - A notícia da realização da oferta pública mencionada no Artigo 41 acima, deverá ser comunicada à BOVESPA e divulgada ao mercado imediatamente após a realização da Assembléia Geral da Companhia que houver aprovado a saída ou aprovado referida reorganização.

Artigo 42 - O laudo de avaliação previsto neste Estatuto Social deverá ser elaborado por empresa especializada, com experiência comprovada e independência quanto ao poder de decisão da Companhia, seus administradores e controladores, devendo o laudo também satisfazer os requisitos do parágrafo 1º do artigo 8º da Lei das Sociedades por Ações e conter a responsabilidade prevista no parágrafo 6º do mesmo dispositivo legal.

Parágrafo 1º - A escolha da empresa especializada responsável pela determinação do Valor Econômico da Companhia é de competência da Assembléia Geral, a partir da apresentação, pelo Conselho de Administração, de lista tríplice, devendo a respectiva deliberação, não sendo computados os votos em branco, ser tomada pela maioria dos votos dos acionistas representantes das Ações em Circulação presentes na Assembléia Geral, que se instalada em primeira convocação, deverá contar com a presença de acionistas que representem, no mínimo, 20% (vinte por cento) do total de Ações em Circulação, ou que se instalada em segunda convocação poderá contar com a presença de qualquer número de acionistas representantes das Ações em Circulação.

Parágrafo 2º - Os custos de elaboração do laudo de avaliação deverão ser assumidos integralmente pelo ofertante.

Artigo 43 - Caso haja Controle Difuso:

(i) sempre que for aprovado, em Assembléia Geral, o cancelamento de registro de companhia aberta, a oferta pública de aquisição de ações deverá ser efetivada pela própria Companhia, sendo que, neste caso, a Companhia somente poderá adquirir as ações de titularidade dos acionistas que tenham votado a favor do cancelamento de registro na deliberação em Assembléia Geral após ter adquirido as ações dos demais acionistas que não tenham votado a favor da referida deliberação e que tenham aceitado a referida oferta pública;

(ii) sempre que for aprovada, em Assembléia Geral, a saída do Novo Mercado, seja por registro das ações fora do Novo Mercado, seja por reorganização societária conforme previsto no Artigo 41 deste Estatuto Social, a oferta pública de aquisição de ações deverá ser efetivada pelos acionistas que tenham votado a favor da respectiva deliberação em Assembléia Geral.

Artigo 44 - Na hipótese de haver Controle Difuso e a BOVESPA determinar que as cotações dos valores mobiliários de emissão da Companhia sejam divulgadas em separado ou que os valores mobiliários emitidos pela Companhia tenham a sua negociação suspensa no Novo Mercado, o Presidente do Conselho de Administração deverá convocar, em até 02 (dois) dias da determinação, computados apenas os dias em que houver circulação dos jornais habitualmente utilizados pela Companhia, uma Assembléia Geral Extraordinária para substituição de todo o Conselho de Administração.

Parágrafo 1º - Caso a referida Assembléia Geral Extraordinária referida no *caput* deste Artigo não seja convocada pelo Presidente do Conselho de Administração no prazo estabelecido, a mesma poderá ser convocada por acionista da Companhia.

Parágrafo 2º - O novo Conselho de Administração eleito na Assembléia Geral Extraordinária referida no *caput* e no Parágrafo Primeiro deste Artigo deverá sanar o descumprimento das obrigações constantes do Regulamento de Listagem no Novo Mercado no menor prazo possível ou em novo prazo concedido pela BOVESPA para esse fim, o que for menor.

Artigo 45 - Na hipótese de haver Controle Difuso e a saída da Companhia do Novo Mercado ocorrer em razão do descumprimento de qualquer obrigação constante do Regulamento de Listagem:

(i) Caso o descumprimento decorra de deliberação em Assembléia Geral, a oferta pública de aquisição de ações deverá ser efetivada pelos acionistas que tenham votado a favor da deliberação que implique o descumprimento; e

(ii) Caso o descumprimento decorra de ato ou fato da administração da Campanha, a Companhia deverá realizar OPA para cancelamento de registro de companhia aberta dirigida a todos os acionistas da Companhia. Caso seja deliberada, em Assembléia Geral, a manutenção do registro de companhia aberta da Companhia, a oferta pública de aquisição deverá ser efetivada pelos acionistas que tenham votado a favor dessa deliberação.

Artigo 46 - É facultada a formulação de uma única oferta pública de aquisição, visando a mais de uma das finalidades previstas neste Capítulo VII, no Regulamento de Listagem do Novo Mercado ou na regulamentação emitida pela CVM, desde que seja possível compatibilizar os procedimentos de todas as modalidades de oferta pública de aquisição e não haja prejuízo para os destinatários da oferta e seja obtida a autorização da CVM quando exigida pela legislação aplicável.

Artigo 47 - A Companhia ou os acionistas responsáveis pela realização da oferta pública de aquisição prevista neste Capítulo VII, no Regulamento de Listagem do Novo Mercado ou na regulamentação emitida pela CVM poderão assegurar sua efetivação por intermédio de qualquer acionista, terceiro e, conforme o caso, pela Companhia. A Companhia ou o acionista, conforme o caso, não se eximem da obrigação de realizar a oferta pública de aquisição até que seja concluída com observância das regras aplicáveis.

Artigo 48 - Qualquer Acionista Adquirente que atingir, direta ou indiretamente, participação em Ações em Circulação igual ou superior a 5% (cinco por cento) do capital social da Companhia, e que deseje realizar uma nova aquisição de Ações em Circulação, estará obrigado a (i) realizar cada nova aquisição na BOVESPA, vedada a realização de negociações privadas ou em mercado de balcão; (ii) previamente a cada nova aquisição, comunicar por escrito ao Diretor de Relações com Investidores da Companhia e ao Diretor do pregão da BOVESPA, por meio da sociedade corretora a ser utilizada para adquirir as ações, a quantidade de Ações em Circulação que pretende adquirir, com antecedência mínima de 03 (três) dias úteis da data prevista para a realização da nova aquisição de ações, de tal modo que o diretor de pregão da BOVESPA possa previamente convocar um leilão de compra a ser realizado em pregão da BOVESPA do qual possam participar terceiros interferentes e/ou eventualmente a própria Companhia, observados sempre os termos da legislação vigente, em especial a regulamentação da CVM e os regulamentos da BOVESPA aplicáveis.

Parágrafo Único - Na hipótese do Acionista Adquirente não cumprir com as obrigações impostas por este Artigo, o Conselho de Administração da Companhia convocará Assembléia Geral Extraordinária, na qual o Acionista Adquirente não poderá votar, para deliberar sobre a suspensão do exercício dos direitos do Acionista Adquirente, conforme disposto no Artigo 120 da Lei das Sociedades por Ações, sem prejuízo da responsabilidade do Acionista Adquirente por perdas e danos causados aos demais acionistas em decorrência do descumprimento das obrigações impostas por este Artigo.

CAPÍTULO VIII - DO JUÍZO ARBITRAL

Artigo 49 - A Companhia, seus acionistas, Administradores e membros do Conselho Fiscal (quando instalado), obrigam-se a resolver, por meio de arbitragem, toda e qualquer disputa ou controvérsia que possa surgir entre eles, relacionada ou oriunda, em especial, da aplicação, validade, eficácia, interpretação, violação e seus efeitos, das disposições contidas na Lei das S.A., no Estatuto Social da Companhia, nas normas editadas pelo Conselho Monetário Nacional, pelo Banco Central do Brasil e pela Comissão de Valores Mobiliários, bem como nas demais normas aplicáveis ao funcionamento do mercado de capitais em geral, além daquelas constantes do Regulamento de Listagem do Novo Mercado, do Regulamento da Câmara de Arbitragem do Mercado e do Contrato de Participação no Novo Mercado.

CAPÍTULO IX - DA LIQUIDAÇÃO

Artigo 50 - A Companhia entrará em liquidação nos casos previstos em lei, competindo à Assembléia Geral estabelecer o modo de liquidação e eleger o liquidante e o Conselho Fiscal para tal finalidade.

CAPÍTULO X - DISPOSIÇÕES GERAIS

Artigo 51 - As deliberações a serem tornadas pelos administradores e acionistas deverão observar os acordos de acionistas arquivados na sede da Companhia, observado o Artigo 36, §5º, deste Estatuto.

Artigo 52 - Os casos omissos neste Estatuto Social serão resolvidos pela Assembléia Geral e regulados de acordo com o que preceitua a Lei das Sociedades por Ações.

ANEXO B

- Ata de Reunião do Conselho de Administração que deliberou sobre a oferta.

DATASUL S.A.
Companhia de Capital Autorizado
NIRE 42.300.024.961
CNPJ/MF nº 03.114.361/0001-57

ATA DE REUNIÃO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO REALIZADA EM 24 DE ABRIL DE 2006

1. **Data, hora e local:** 24 de abril de 2006, às 14:00 horas, na sede social da Companhia, na Cidade de Joinville, Estado de Santa Catarina, na Avenida Santos Dumont, 831.

2. **Presença**: Dispensada a convocação, tendo em vista estarem presentes os conselheiros representando a totalidade dos membros do Conselho de Administração.

3. **Mesa**: Assumiu a presidência dos trabalhos o Sr. Miguel Abuhab, que escolheu o Sr. Marcus Alexandre da Silva para secretariá-lo.

4. **Ordem do dia**: Deliberar sobre:

(i) a autorização para a realização de distribuição pública primária de ações ordinárias de emissão da Companhia ("Distribuição Primária"), a ser realizada no Brasil, em mercado de balcão não-organizado e em regime de garantia firme de liquidação nos termos da Instrução nº 400 da Comissão de Valores Mobiliários ("CVM"), de 29 de dezembro de 2003 ("Instrução CVM 400"), e com esforços de venda no exterior, por meio dos mecanismos de investimento regulamentados pelo Conselho Monetário Nacional, Banco Central do Brasil e CVM, nos Estados Unidos da América, para investidores institucionais qualificados, conforme definido na *Rule 144A* editada pela *Securities and Exchange Commission* ("SEC"), em operações isentas de registro em conformidade com o disposto no *Securities Act* de 1933 ("*Securities Act*") e nos regulamentos editado ao amparo do *Securities Act* e, nos demais países, de acordo com a legislação vigente no país de domicílio de cada investidor e em conformidade com a *Regulation S* editada pela SEC ("Oferta");

(ii) a autorização para o aumento de capital da Companhia dentro do limite do capital autorizado, nos termos do seu Estatuto Social, mediante emissão de ações ordinárias a serem objeto da Distribuição Primária, com exclusão do direito de preferência dos atuais acionistas da Companhia, em conformidade com o disposto no artigo 172 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, conforme alterada ("Lei das Sociedades por Ações") e nos termos do parágrafo 2º do artigo 6º do estatuto

social da Companhia, sendo que tais ações ordinárias objeto da Distribuição Primária farão jus ao recebimento de dividendos e juros sobre capital próprios que forem declarados pela Companhia a partir da data de sua liquidação e a todos os demais direitos e benefícios que forem conferidos às demais ações ordinárias de emissão da Companhia a partir de então, em igualdade de condições, nos termos da Lei das Sociedades por Ações, do Estatuto Social da Companhia e do Regulamento de Listagem no Novo Mercado da Bolsa de Valores de São Paulo ("BOVESPA");

(iii) a autorização de outorga de opção aos coordenadores da Oferta para emissão de ações ordinárias suplementares nos termos do art. 24 da Instrução CVM 400;

(iv) a autorização para a Diretoria da Companhia tomar todas as providências e praticar todos os atos necessários à consecução do aumento de capital social da Companhia, dentro do seu limite de capital autorizado, bem como, observada a forma de representação da Companhia, praticar todos e quaisquer atos necessários ou convenientes à realização da Distribuição Primária;

(v) a definição das demais condições da Oferta;

(vi) a escolha de jornal de grande circulação para que a Companhia realize as publicações ordenadas em lei no local em que terá seus valores mobiliários negociados; e

(vii) a ratificação dos atos já praticados pela Diretoria da Companhia com vistas à realização da Distribuição Primária;

5. **Deliberações**: Os membros do Conselho de Administração deliberaram, por unanimidade de votos, o seguinte:

(i) Foi autorizada a Distribuição Primária de até 8.372.093 (oito milhões, trezentas e setenta e duas mil e noventa e três) ações ordinárias, a ser realizada no Brasil, em mercado de balcão não-organizado e em regime de garantia firme de liquidação e, ainda, com esforços de venda no exterior, por meio dos mecanismos de investimento regulamentados pelo Conselho Monetário Nacional, Banco Central do Brasil e CVM, nos Estados Unidos da América, para investidores institucionais qualificados, conforme definido na *Rule 144A* editada pela SEC, em operações isentas de registro em conformidade com o disposto no *Securities Act* e nos regulamentos editados ao amparo do *Securities Act* e, nos demais países, de acordo com a legislação vigente no país de domicílio de cada investidor e em conformidade com a *Regulation S* editada pela SEC.

(ii) Foi autorizado o aumento do capital social da Companhia dentro do limite do capital autorizado indicado no artigo 6º de seu Estatuto Social e em conformidade com o disposto no artigo 170, *caput*, da Lei das Sociedades por Ações, mediante a emissão para subscrição pública de até 8.372.093 (oito milhões, trezentas e setenta

e duas mil e noventa e três) ações ordinárias, conforme indicado no item (i) acima, todas nominativas e sem valor nominal.

(iii) Foi autorizada a outorga pela Companhia aos coordenadores da Oferta para a emissão de até 1.255.814 (um milhão, duzentas e cinqüenta e cinco mil, oitocentas e quatorze) ações ordinárias suplementares, nas mesmas condições indicadas no item (ii) acima, nos termos do artigo 24 da Instrução CVM 400, as quais serão destinadas a atender a um eventual excesso de demanda que venha a ser constatado no decorrer da Oferta ("Ações Suplementares").

(iv) Sem prejuízo do disposto nos itens acima, a Distribuição Primária poderá, nas mesmas condições indicadas no item (ii) acima, ser acrescida de uma quantidade de ações ordinárias equivalente a até 20% do total de ações ordinárias inicialmente ofertadas no âmbito da Distribuição Primária, sem considerar as Ações Suplementares, conforme dispõe o artigo 14, parágrafo 2°, da Instrução CVM 400.

(v) Em conseqüência das deliberações acima, a Diretoria da Companhia foi autorizada ainda a, desde já, tomar todas as providências e praticar todos os atos necessários à realização de aumento do seu capital social, dentro do limite de seu capital autorizado, mediante a emissão das ações ordinárias, todas escriturais, sem valor nominal, a serem ofertadas através da Distribuição Primária a ser realizada no Brasil e registrada junto à CVM, combinada com esforços de venda no exterior. A referida Distribuição Primária será realizada concomitantemente à distribuição pública secundária ("Distribuição Secundária") de até 9.239.713 (nove milhões, duzentas e trinta e nove mil, setecentas e treze) ações ordinárias de emissão da Companhia de titularidade do acionista vendedor Miguel Abuhab, quantidade essa que poderá ser aumentada em até 1.385.957 (um milhão, trezentas e oitenta e cinco mil, novecentas e cinqüenta e sete) ações ordinárias, conforme opção a ser concedida pelo acionista vendedor aos coordenadores da Oferta, nos termos artigo 24 da Instrução CVM 400, as quais serão destinadas a atender a um eventual excesso de demanda que venha a ser constatado no decorrer da Oferta, sendo ambas as distribuições registradas na CVM em conformidade com as disposições da Instrução CVM 400. A Distribuição Secundária poderá também ser acrescida de uma quantidade de ações ordinárias equivalente a até 20% do total de ações ordinárias inicialmente ofertadas no âmbito da Distribuição Secundária, conforme dispõe o artigo 14, parágrafo 2°, da Instrução CVM 400. Para tanto, os Diretores ficam investidos de plenos poderes para tomar e praticar todos e quaisquer atos necessários ou convenientes à consecução das distribuições públicas mencionadas, em especial, de poderes de representação da Companhia junto à CVM, ao Banco Central do Brasil, à BOVESPA e à Companhia Brasileira de Liquidação e Custódia - CLBC, podendo praticar quaisquer atos perante essas e outras entidades e/ou negociar e firmar quaisquer contratos, comunicações, notificações, certificados, documentos ou instrumentos que sejam relacionados às distribuições e reputados necessários ou convenientes para a realização das mesmas, incluindo, sem limitação, (i) o *Offering Memorandum* Internacional ("Memorando Internacional da Oferta"), (ii) o Prospecto brasileiro, (iii) Instrumento Particular de Distribuição Pública Primária e Secundária de Ações Ordinárias de Emissão da Companhia, (iv)

o Contrato de Estabilização de Preço das Ações; e (v) o *Placement Facilitation Agreement* ("Contrato de Colocação Internacional").

(vi) A Distribuição Primária será realizada em conformidade com os procedimentos previstos na Instrução CVM 400, por meio de duas ofertas distintas: (i) a oferta destinada aos investidores não-institucionais, incluindo empregados da Companhia e de suas subsidiária brasileiras e as franquias de distribuição e desenvolvimento sediadas no Brasil e (ii) a oferta destinada aos investidores institucionais, observado o disposto na Instrução CVM 400 e o esforço de dispersão acionária previsto no Regulamento de Listagem no Novo Mercado da BOVESPA, juntamente com a Distribuição Secundária.

(vii) O preço por ação ordinária, no âmbito da Oferta, será fixado com base no resultado do procedimento de coleta de intenções de investimento (*bookbuilding*) a ser conduzido pelos coordenadores da Oferta junto a investidores institucionais, em conformidade com o artigo 44 da Instrução CVM 400, e de acordo com o inciso III do §1° do Artigo 170 da Lei das Sociedades por Ações, justificando-se a escolha do critério de determinação do preço por ação nos termos do inciso III do §1° do artigo 170 da Lei das Sociedades por Ações, tendo em vista que tal preço não promoverá diluição injustificada dos atuais acionistas da Companhia e que as ações ordinárias serão colocadas por meio de distribuição pública, em que o valor de mercado das ações ordinárias reflete o valor pelo qual os investidores institucionais apresentarão suas ordens de compra no contexto da Oferta. O preço de emissão será aprovado pelo Conselho de Administração da Companhia antes da concessão do registro da Oferta pela CVM.

(viii) Aprovar que a integralização das ações ordinárias, no âmbito da Oferta, seja efetuada mediante pagamento à vista, em moeda corrente nacional.

(ix) Aprovar a exclusão do direito de preferência dos atuais acionistas da Companhia na subscrição das ações ordinárias a serem emitidas no âmbito da Distribuição Primária, em conformidade com o disposto no artigo 172 da Lei das Sociedades por Ações e nos termos do parágrafo 2° do artigo 6° do estatuto social da Companhia.

(x) As novas ações ordinárias emitidas nos termos dessa deliberação farão jus ao recebimento de dividendos e juros sobre capital próprio que forem declarados pela Companhia a partir da data de sua liquidação e a todos os demais direitos e benefícios que forem conferidos às demais ações ordinárias, conforme o caso, de emissão da Companhia a partir de então, em igualdade de condições, nos termos da Lei das Sociedades por Ações, do Estatuto Social da Companhia e do Regulamento de Listagem no Novo Mercado da BOVESPA.

(xi) Aprovar a eventual condução de atividades de estabilização do preço das ações ordinárias de emissão da Companhia no âmbito da Oferta conforme regulamentação aplicável.

(xii) Autorizar a escolha do jornal "Gazeta Mercantil" para que a Companhia realize as publicações ordenadas em lei, após o início da negociação de suas ações ordinárias na BOVESPA, conforme o disposto na Instrução CVM 207, de 1º de fevereiro de 1994, conforme alterada.

(xiii) Autorizar a Diretoria da Companhia a tomar todas as providências e deliberações e praticar todos os demais atos necessários e úteis à implementação das deliberações tomadas nos itens anteriores.

(xiv) Ficam ratificados todos os demais atos já praticados pela Diretoria da Companhia com vistas à realização da Oferta.

6. **Encerramento:** Nada mais havendo a ser tratado e inexistindo qualquer outra manifestação, foi encerrada a presente reunião, da qual lavrou-se a presente ata que, lida e aprovada, foi assinada por todos. Mesa: Miguel Abuhab – Presidente; Marcus Alexandre da Silva – Secretário. Conselheiros: Miguel Abuhab, Jorge Steffens, Paulo Sérgio Caputo, Antonio Kandir, Ana Dolores Moura Carneiro de Novaes, Fernando Soares Mitri.

Confere com a original lavrada em livro próprio.

Joinville, 24 de abril de 2006.

Marcus Alexandre da Silva
Secretário

JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DE SANTA CATARINA
CERTIFICO O REGISTRO EM: 16/05/2006
SOB Nº: 20061247340
Protocolo: 06/124734-0
Empresa: 42 3 0002496 1
DATASUL S/A -
FABIANA EVERLING DE FREITAS
SECRETÁRIA GERAL

ANEXO C

- Ata de Reunião do Conselho de Administração que deliberou sobre o preço de emissão.

DATASUL S.A.
Companhia Aberta de Capital Autorizado
NIRE 42.300.024.961
CNPJ/MF nº 03.114.361/0001-57

ATA DE REUNIÃO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO REALIZADA EM 31 DE MAIO DE 2006

1. **Data, hora e local**: Realizada no dia 31 de maio de 2006, às 15:00 horas, no escritório de Souza, Cescon Avedissian, Barrieu e Flesch - Advogados, localizado na Cidade de São Paulo, na Rua Funchal, 263, 11° andar, Estado de São Paulo.

2. **Convocação e Presença:** Convocação realizada em 23 de maio de 2006, nos termos do artigo 16 do Estatuto Social da Companhia, estando presente a totalidade dos membros do Conselho de Administração da Companhia, quais sejam os Srs. Miguel Abuhab, Jorge Steffens, Paulo Sérgio Caputo, Antonio Kandir, Ana Dolores Moura Carneiro de Novaes e Fernando Soares Mitri, por teleconferência, nos termos do artigo 19 do Estatuto Social da Companhia.

3. **Mesa:** Assumiu a presidência dos trabalhos o Sr. Miguel Abuhab, que convidou o Sr. Joaquim Oliveira para secretariá-lo.

4. **Ordem do dia:** Deliberar sobre: (i) a fixação e justificativa do preço de emissão das ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal ("Ações Ordinárias"), no âmbito da oferta pública de distribuição primária e secundária de ações ordinárias de emissão da Companhia e de titularidade de seu acionista Miguel Abuhab, objeto de aprovação da Reunião do Conselho de Administração da Companhia, realizada em 24 de abril de 2006, a ser realizada no Brasil, em mercado de balcão não organizado, mediante a coordenação do Banco UBS S.A. ("Coordenador Líder"), em conformidade com os procedimentos estabelecidos na Instrução da Comissão de Valores Mobiliários ("CVM") nº 400, de 29 de dezembro de 2003 ("Instrução CVM 400"), e, ainda, com esforços de colocação das Ações Ordinárias nos Estados Unidos da América, por meio de mecanismos de investimento regulamentados pelo Conselho Monetário Nacional, pelo Banco Central do Brasil e pela CVM, para investidores institucionais qualificados, conforme definidos na Regra 144A editada pela *Securities and Exchange Commission* dos Estados Unidos da América ("*SEC*"), em operações

isentas de registro em conformidade com o disposto no *Securities Act of 1933* ("*Securities Act*") e nos regulamentos editados ao amparo do *Securities Act*, e, nos demais países, exceto o Brasil e os Estados Unidos da América, em conformidade com os procedimentos previstos na Regulamentação S editada pela *SEC*, respeitada a legislação vigente no país de domicílio de cada investidor ("Oferta"); (ii) a destinação de valores à conta capital da Companhia; (iii) o aumento do capital social da Companhia, dentro do limite do seu capital autorizado, e a quantidade de Ações Ordinárias a serem emitidas, com a exclusão do direito de preferência dos atuais acionistas da Companhia, em conformidade com o disposto no inciso I, do artigo 172 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976 ("Lei das Sociedades por Ações") e nos termos do parágrafo 2º do artigo 6º do estatuto social da Companhia; (iv) a aprovação do Prospecto Definitivo e do *Offering Memorandum* a serem utilizados na Oferta; (v) retificar o número de ações suplementares objeto da distribuição primária e secundária, conforme aprovado nos itens (iii) e (v) da reunião do Conselho de Administração de 24 de abril de 2006; (vi) a celebração dos documentos relacionados com a Oferta, incluindo, mas não se limitando, ao (a) Instrumento Particular de Contrato de Distribuição de Ações Ordinárias de Emissão da Datasul S.A. entre a Companhia, o Acionista Vendedor e o Coordenador Líder e, como interveniente e anuente, a Companhia Brasileira de Liquidação e Custódia ("Contrato de Distribuição"); (b) *Placement Facilitation Agreement* entre a Companhia, o Acionista Vendedor e o UBS Securities LLC. ("*Agreement*"); (c) Instrumento Particular de Contrato de Prestação de Serviços de Estabilização de Preço das Ações Ordinárias de Emissão da Datasul S.A., celebrado entre a Companhia, o Acionista Vendedor, o Coordenador Líder e a UBS Corretora de Câmbio e Valores Mobiliários S.A. ("Contrato de Estabilização"); (d) *Lock-up Agreement*, (e) Contrato de Prestação de Serviços da Companhia Brasileira de Liquidação e Custódia, e (f) Contrato de Empréstimo de Ações; (vii) a autorização para a Diretoria praticar todos e quaisquer atos necessários à consecução da Oferta; e (viii) outros assuntos relativos à Oferta.

5. **Deliberações**: Instalada a Reunião do Conselho de Administração e dando início à discussão das matérias indicadas na Ordem do Dia, os conselheiros presentes, por unanimidade de votos e sem quaisquer restrições, deliberaram o quanto segue:

(i) Aprovar o preço de R$18,00 (dezoito reais) por Ação Ordinária ("Preço de Distribuição"), fixado com base no resultado do procedimento de coleta de intenções de investimento ("Procedimento de *Bookbuilding*") conduzido pelo Banco UBS S.A., em conformidade com o artigo 44 da Instrução CVM 400, e de acordo com o inciso III do §1º do Artigo 170 da Lei das Sociedades por Ações, de modo que tal preço não promoverá diluição injustificada dos atuais acionistas da Companhia, sendo esse preço justificado, tendo em vista que as Ações Ordinárias serão distribuídas por meio de distribuição pública, em que o valor de mercado das Ações

Ordinárias a serem emitidas foi aferido com a realização do Procedimento de *Bookbuilding*, o qual reflete o valor pelo qual os Investidores Institucionais (conforme definidos no prospecto definitivo da Oferta) apresentaram suas ordens firmes de compra no contexto da Oferta. Os Investidores Não Institucionais (conforme definidos no prospecto definitivo da Oferta) que aderiram à Oferta não participaram do Procedimento de *Bookbuilding* e, portanto, do processo de fixação do Preço de Distribuição das Ações Ordinárias.

(ii) Aprovar a destinação do Preço de Distribuição, de R$18,00 (dezoito reais) à conta capital, de forma que, o valor total da Oferta Primária, no montante de R$150.697.674,00 (cento e cinqüenta milhões, seiscentos e noventa e sete mil, seiscentos e setenta e quatro reais), será destinado à conta capital.

(iii) Aprovar, em decorrência das deliberações tomadas nos itens anteriores, o aumento do capital social da Companhia, dentro do limite do seu capital autorizado, que passará de 20.603.195 (vinte milhões, seiscentos e três mil, cento e noventa e cinco) Ações Ordinárias, para 28.975.288 (vinte e oito milhões, novecentos e setenta e cinco mil, duzentas e oitenta e oito) Ações Ordinárias, um aumento, portanto, mediante a emissão de 8.372.093 (oito milhões, trezentas e setenta e duas mil, e noventa e três) novas Ações Ordinárias, ao preço de emissão de R$18,00 (dezoito reais), com exclusão do direito de preferência dos acionistas da Companhia na sua subscrição, em conformidade com o disposto no inciso I, do artigo 172, da Lei das Sociedades por Ações e nos termos do Parágrafo 2º do Artigo 6º do estatuto social da Companhia, passando o capital social da Companhia de R$20.603.638,00 (vinte milhões, seiscentos e três mil, seiscentos e trinta e oito reais) para R$171.301.312,00 (cento e setenta e um milhões, trezentos e um mil, trezentos e doze reais), um aumento portanto no montante de R$150.697.674,00 (cento e cinqüenta milhões, seiscentos e noventa e sete mil, seiscentos e setenta e quatro reais).

(iv) Aprovar que as novas Ações Ordinárias emitidas nos termos dessa deliberação façam jus ao recebimento de dividendos e juros sobre capital próprio que forem declarados pela Companhia a partir da data de sua liquidação e a todos os demais direitos e benefícios que forem conferidos às demais Ações Ordinárias, conforme o caso, de emissão da Companhia a partir de então, em igualdade de condições, nos termos da Lei das Sociedades por Ações, do Estatuto Social da Companhia e do Regulamento de Listagem no Novo Mercado da BOVESPA.

(v) Aprovar o prospecto definitivo e o *final offering memorandum* a serem utilizados na Oferta.

(vi) Retificar o número de ações suplementares objeto da distribuição primária e secundária, conforme aprovado nos itens (iii) e (v) da reunião do Conselho de Administração de 24 de abril de 2006 que passará de 1.255.814 (um milhão, duzentas e cinqüenta e cinco mil, oitocentas e quatorze) Ações Ordinárias para 1.255.813 (um milhão, duzentas e cinqüenta e cinco mil, oitocentas e treze) Ações Ordinárias na Oferta Primária e de 1.385.957 (um milhão, trezentas e oitenta e cinco mil, novecentas e cinqüenta e sete) Ações Ordinárias para 1.385.956 (um milhão, trezentas e oitenta e cinco mil, novecentas e cinqüenta e seis) Ações Ordinárias na Oferta Secundária.

(vii) Autorizar a Diretoria da Companhia a celebrar todos os documentos relacionados com a Oferta, incluindo, mas não se limitando, ao (a) Contrato de Distribuição, *Agreement*, Contrato de Estabilização, *Lock-up Agreement*, Contrato de Prestação de Serviços da Companhia Brasileira de Liquidação e Custódia, e Contrato de Empréstimo de Ações, que serão devidamente arquivados na sede social da Companhia, bem como assumir todas as obrigações estabelecidas nos referidos documentos.

(viii) Autorizar a Diretoria da Companhia a praticar todos os demais atos e assinar todos os demais documentos necessários à realização da Oferta, na forma contemplada no Prospecto Definitivo, no Contrato de Distribuição, no *Agreement*, no Contrato de Estabilização e nos demais documentos da Oferta.

Fica consignado que os votos proferidos pelos Srs. Miguel Abuhab, Jorge Steffens, Paulo Sérgio Caputo, Antonio Kandir, Ana Dolores Moura Carneiro de Novaes e Fernando Soares Mitri serão anexados ao Livro de Registro de Atas do Conselho de Administração logo após a transcrição da presente ata, nos termos do parágrafo primeiro do artigo 19 do Estatuto Social da Companhia.

6. **Encerramento**: Nada mais havendo a ser tratado e inexistindo qualquer outra manifestação, foi encerrada a presente reunião, da qual lavrou-se a presente ata que foi lida e aprovada por todos. Mesa: Miguel Abuhab – Presidente; Joaquim Oliveira – Secretário. Conselheiros: Miguel Abuhab, Jorge Steffens, Paulo Sérgio Caputo, Antonio Kandir, Ana Dolores Moura Carneiro de Novaes e Fernando Soares Mitri.

Na qualidade de Secretário da Reunião, declaro que a presente é cópia fiel da ata lavrada no livro próprio.

São Paulo, 31 de maio de 2006.

Joaquim Oliveira
Secretário

ANEXO D

- Informações Anuais relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2005 (somente informações não constantes do prospecto).

SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
CVM - COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS
IAN - INFORMAÇÕES ANUAIS **Data-Base - 31/12/2005**

Reapresentação por Exigência CVM Nº 31/2006

O REGISTRO NA CVM NÃO IMPLICA QUALQUER APRECIAÇÃO SOBRE A COMPANHIA, SENDO OS SEUS ADMINISTRADORES RESPONSÁVEIS PELA VERACIDADE DAS INFORMAÇÕES PRESTADAS.

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL	3 - CNPJ
999991	DATASUL S.A.	03114361000157

4 - DENOMINAÇÃO COMERCIAL
DATASUL S.A.

5 - DENOMINAÇÃO SOCIAL ANTERIOR
DATASUL DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS S.A.

6 - NIRE
42.300.024.961

7 - SITE
www.datasul.com.br

01.02 - SEDE

1 - ENDEREÇO COMPLETO	2 - BAIRRO OU DISTRITO
Av. Santos Dumont, 831	Bom Retiro

3 - CEP	4 - MUNICÍPIO	5 - UF
89222-900	Joinville	SC

6 - DDD	7 - TELEFONE	8 - TELEFONE	9 - TELEFONE	10 - TELEX
47	2101-7000	-	-	

11 - DDD	12 - FAX	13 - FAX	14 - FAX	
47	2101-7070	-	-	

15 - E-MAIL
atendimento@datasul.com.br

01.03 - DEPARTAMENTO DE ACIONISTAS

ATENDIMENTO NA EMPRESA

1 - NOME
Jony Roberto Kellner

2 - CARGO
Gerente Planejam. e Modelagem de Gestão

3 - ENDEREÇO COMPLETO	4 - BAIRRO OU DISTRITO
Av. Santos Dumont, 831	Bom Retiro

5 - CEP	6 - MUNICÍPIO	7 - UF
89222-900	Joinville	SC

8 - DDD	9 - TELEFONE	10 - TELEFONE	11 - TELEFONE	12 - TELEX
47	2101-7260	-	-	

13 - DDD	14 - FAX	15 - FAX	16 - FAX	
47	2101-7070	-	-	

17 - E-MAIL
jony.kellner@datasul.com.br

AGENTE EMISSOR / INSTITUIÇÃO FINANCEIRA DEPOSITÁRIA

18 - NOME
Banco Itaú S.A.

19 - CONTATO
Claudia A. Germano Vasconcellos

20 - ENDEREÇO COMPLETO	21 - BAIRRO OU DISTRITO
Rua Boa Vista,176 1º subsolo	Centro

22 - CEP	23 - MUNICÍPIO	24 - UF
01092-900	São Paulo	SP

25 - DDD	26 - TELEFONE	27 - TELEFONE	28 - TELEFONE	29 - TELEX
11	3247-3139	-	-	

30 - DDD	31 - FAX	32 - FAX	33 - FAX	
11	3247-3141	-	-	

34 - E-MAIL
investfone@itau.com.br

SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
CVM - COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS
IAN - INFORMAÇÕES ANUAIS **Data-Base - 31/12/2005**

Reapresentação por Exigência CVM Nº 31/2006

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL	3 - CNPJ
99999-1	DATASUL S.A.	03.114.361/0001-57

OUTROS LOCAIS DE ATENDIMENTO A ACIONISTAS

35 - ITEM	36 - MUNICÍPIO	37- UF	38 - DDD	39 - TELEFONE	40 - TELEFONE
01	Brasília	DF	61	3316-4850	-
02	Belo Horizonte	MG	31	3249-3524	-
03	Curitiba	PR	41	3320-4128	-
04	Porto Alegre	RS	51	3210-9150	-

01.04 - DIRETOR DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES (Endereço para Correspondência com a Companhia)

1 - NOME				
Renato Friedrich				
2 - ENDEREÇO COMPLETO			3 - BAIRRO OU DISTRITO	
Av. Santos Dumont, 831			Bom Retiro	
4 - CEP	5 - MUNICÍPIO			6 - UF
89222-900	Joinville			SC
7 - DDD	8 - TELEFONE	9 - TELEFONE	10 - TELEFONE	11 - TELEX
47	2101-7215	-	-	
12 - DDD	13 - FAX	14 - FAX	15 - FAX	
47	2101-7070	-	-	
16 - E-MAIL				
ri@datasul.com.br				
17 - DIRETOR BRASILEIRO	18 - CPF	18 - PASSAPORTE		
SIM	249.142.829-68	CM686531		

01.05 - REFERÊNCIA / AUDITOR

1 - DATA DE INÍCIO DO ÚLTIMO EXERCÍCIO SOCIAL	2 - DATA DE TÉRMINO DO ÚLTIMO EXERCÍCIO SOCIAL
01/01/2005	31/12/2005

3 - DATA DE INÍCIO DO EXERCÍCIO SOCIAL EM CURSO	4 - DATA DE TÉRMINO DO EXERCÍCIO SOCIAL EM CURSO
01/01/2006	31/12/2006

5 - NOME/RAZÃO SOCIAL DO AUDITOR	6 - CÓDIGO CVM
Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes	00385-9
7 - NOME DO RESPONSÁVEL TÉCNICO	8 - CPF DO RESP. TÉCNICO
José Écio Pereira da Costa Júnior	359.920.858-15

01.06 - CARACTERÍSTICAS DA EMPRESA

1 - BOLSA DE VALORES ONDE POSSUI REGISTRO

BVBAAL	BVMESB	BVPR	BVRJ	BVST
BVES	BVPP	BVRG	X BOVESPA	

2 - MERCADO DE NEGOCIAÇÃO	
Bolsa	
3 - TIPO DE SITUAÇÃO	
Operacional	
4 - CÓDIGO DE ATIVIDADE	
1150 - Comunicação e Informática	
5 - ATIVIDADE PRINCIPAL	6 - AÇÕES PREF. COM CLASSES
Exploração comercial de programas para computadores	NÃO

SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
CVM - COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS
IAN - INFORMAÇÕES ANUAIS **Data-Base - 31/12/2005**

Reapresentação por Exigência CVM Nº 31/2006

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL	3 - CNPJ
99999-1	DATASUL S.A.	03.114.361/0001-57

01.07 - CONTROLE ACIONÁRIO / VALORES MOBILIÁRIOS

1 - NATUREZA DO CONTROLE ACIONÁRIO
Privada Nacional

2 - VALORES MOBILIÁRIOS EMITIDOS PELA CIA.

X	Ações		Certificado de Recebíveis Imobiliários (CRI)
	Debêntures Conversíveis em Ações		Notas Promissórias (NP)
	Ações Resgatáveis		BDR
	Partes Beneficiárias		Outros
	Debêntures Simples		
	Bônus de Subscrição		
	Certificado de Investimento Coletivo (CIC)		

DESCRIÇÃO

01.08 - PUBLICAÇÕES DE DOCUMENTOS

1 - AVISO AOS ACIONISTAS SOBRE DISPONIBILIDADE DAS DFs.	2 - ATA DA AGO QUE APROVOU AS DFs.
3 - CONVOCAÇÃO DA AGO PARA APROVAÇÃO DAS DFs.	4 - PUBLICAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS
30/03/2006	29/03/2006

01.09 - JORNAIS ONDE A CIA. DIVULGA INFORMAÇÕES

1 - ITEM	2 - TÍTULO DO JORNAL	3 - UF
01	Diário Oficial do Estado de SC	SC
02	A Notícia	SC

01.10 - DIRETOR DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

1 - DATA	2 - ASSINATURA
28/04/2006	

SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
CVM - COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS
IAN - INFORMAÇÕES ANUAIS **Data-Base - 31/12/2005**

Reapresentação por Exigência CVM Nº 31/2006

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL	3 - CNPJ
99999-1	DATASUL S.A.	03.114.361/0001-57

03.02 - POSIÇÃO ACIONÁRIA DOS ACIONISTAS COM MAIS DE 5% DE AÇÕES ORDINÁRIAS E/OU PREFERENCIAIS

1 - ITEM	2 - NOME/RAZÃO SOCIAL	3 - CPF/CNPJ	4 - NACIONALIDADE	5 - UF
001	JS Participações Ltda	02.797.043-0001/75	Brasileira	SC
002	M Abuhab Participações S.A.	03.204.024-0001/50	Brasileira	SC
003	Miguel Abuhab	019.372.279-87	Brasileira	SC
997	AÇÕES EM TESOURARIA			
998	OUTROS			
999	TOTAL			

1 - ITEM	6 - AÇÕES ORDINÁRIAS (Mil)	7 - %	8 - AÇÕES PREFERENCIAIS (Mil)	9 - %	10 - TOTAL DE AÇÕES (Mil)	11 - %	12 - COMP.CAP.SOC.	13 - PART. NO ACORDO DE ACIONISTAS	14 - CONTROLADOR
001	2.364	11,47	0	0,00	2.364	11,47	31/12/2005	NÃO	NÃO
002	1.917	9,31	0	0,00	1.917	9,31	15/03/2006	NÃO	SIM
003	14.755	71,61	0	0,00	14.755	71,61		SIM	SIM
997	0	0,00	0	0,00	0	0,00			
998	1.567	7,61	0	0,00	1.567	7,61			
999	20.603	100,00	0	0,00	20.603	100,00			

1 - ITEM	15/1 - CLASSE	15/2 - QTD. AÇÕES PREFERENCIAIS (Mil)	15/3 - % PREFERENCIAIS
001			
002			
003			
997			
998			
999			

SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
CVM - COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS
IAN - INFORMAÇÕES ANUAIS Data-Base - 31/12/2005

Reapresentação por Exigência CVM Nº 31/2006

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL	3 - CNPJ
99999-1	DATASUL S.A.	03.114.361/0001-57

03.03 - DISTRIBUIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL DOS ACIONISTAS COM MAIS DE 5% DAS AÇÕES ORDINARIAS E/OU PREFERENCIAIS

1 - ITEM	2 - CONTROLADORA / INVESTIDORA	3 - DATA DE COMP. CAP. SOCIAL
001	JS Participações Ltda	31/12/2005

1 - ITEM	2 - NOME/RAZÃO SOCIAL	3 - CPF/CNPJ	4 - NACIONALIDADE	5 - UF
001001	Jorge Steffens	504.794.829-34	Brasileira	SC

6 - AÇÕES ORDINÁRIAS/ COTAS (Unidades)	7 - %	8 - AÇÕES PREFERENCIAIS (Unidades)	9 - %	10 - AÇÕES/COTAS TOTAL (Unidades)	11 - %	12 - COMP.CAP.SOC.
294.845	97,66	0	0,00	294.845	97,66	

1 - ITEM	2 - NOME/RAZÃO SOCIAL	3 - CPF/CNPJ	4 - NACIONALIDADE	5 - UF
001002	Outros			

6 - AÇÕES ORDINÁRIAS/ COTAS (Unidades)	7 - %	8 - AÇÕES PREFERENCIAIS (Unidades)	9 - %	10 - AÇÕES/COTAS TOTAL (Unidades)	11 - %	12 - COMP.CAP.SOC.
7.080	2,34	0	0,00	7.080	2,34	

1 - ITEM	2 - NOME/RAZÃO SOCIAL	3 - CPF/CNPJ	4 - NACIONALIDADE	5 - UF
001999	TOTAL			

6 - AÇÕES ORDINÁRIAS/ COTAS (Unidades)	7 - %	8 - AÇÕES PREFERENCIAIS (Unidades)	9 - %	10 - AÇÕES/COTAS TOTAL (Unidades)	11 - %	12 - COMP.CAP.SOC.
301.925	100,00	0	0,00	301.925	100,00	

SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
CVM - COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS
IAN - INFORMAÇÕES ANUAIS **Data-Base - 31/12/2005**

Reapresentação por Exigência CVM Nº 31/2006

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL	3 - CNPJ
99999-1	DATASUL S.A.	03.114.361/0001-57

03.03 - DISTRIBUIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL DOS ACIONISTAS COM MAIS DE 5% DAS AÇÕES ORDINARIAS E/OU PREFERENCIAIS

1 - ITEM	2 - CONTROLADORA / INVESTIDORA	3 - DATA DE COMP. CAP. SOCIAL
002	M Abuhab Participações S.A.	15/03/2006

1 - ITEM	2 - NOME/RAZÃO SOCIAL	3 - CPF/CNPJ	4 - NACIONALIDADE	5 - UF
002001	Miguel Abuhab	019.372.279-87	Brasileira	SC

6 - AÇÕES ORDINÁRIAS/ COTAS (Unidades)	7 - %	8 - AÇÕES PREFERENCIAIS (Unidades)	9 - %	10 - AÇÕES/COTAS TOTAL (Unidades)	11 - %	12 - COMP.CAP.SOC.
1.834.736	52,12	0	0,00	1.834.736	52,12	

1 - ITEM	2 - NOME/RAZÃO SOCIAL	3 - CPF/CNPJ	4 - NACIONALIDADE	5 - UF
002002	David Abuhab	040.324.319-06	Brasileira	SC

6 - AÇÕES ORDINÁRIAS/ COTAS (Unidades)	7 - %	8 - AÇÕES PREFERENCIAIS (Unidades)	9 - %	10 - AÇÕES/COTAS TOTAL (Unidades)	11 - %	12 - COMP.CAP.SOC.
842.894	23,94	0	0,00	842.894	23,94	

1 - ITEM	2 - NOME/RAZÃO SOCIAL	3 - CPF/CNPJ	4 - NACIONALIDADE	5 - UF
002003	Deborah Abuhab	040.324.279-76	Brasileira	SC

6 - AÇÕES ORDINÁRIAS/ COTAS (Unidades)	7 - %	8 - AÇÕES PREFERENCIAIS (Unidades)	9 - %	10 - AÇÕES/COTAS TOTAL (Unidades)	11 - %	12 - COMP.CAP.SOC.
842.894	23,94	0	0,00	842.894	23,94	

1 - ITEM	2 - NOME/RAZÃO SOCIAL	3 - CPF/CNPJ	4 - NACIONALIDADE	5 - UF
002999	TOTAL			

6 - AÇÕES ORDINÁRIAS/ COTAS (Unidades)	7 - %	8 - AÇÕES PREFERENCIAIS (Unidades)	9 - %	10 - AÇÕES/COTAS TOTAL (Unidades)	11 - %	12 - COMP.CAP.SOC.
3.520.524	100,00	0	0,00	3.520.524	100,00	

SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
CVM - COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS
IAN - INFORMAÇÕES ANUAIS

Data-Base - 31/12/2005

Reapresentação por Exigência CVM Nº 31/2006

01.01 - IDENTIFICAÇÃO

1 - CÓDIGO CVM	2 - DENOMINAÇÃO SOCIAL	3 - CNPJ
99999-1	DATASUL S.A.	03.114.361/0001-57

06.01 - PROVENTOS DISTRIBUÍDOS NOS TRÊS ÚLTIMOS ANOS

1 - ITEM	2 - PROVENTO	3 - APROVAÇÃO DA DISTRIBUIÇÃO EVENTO	4 - DATA DA APROVAÇÃO DISTRIBUIÇÃO	5 - TÉRMINO DO EXERCÍCIO SOCIAL	6 - LUCRO OU PREJUÍZO LÍQUIDO NO PERÍODO (Reais Mil)	7 - VALOR DO PROVENTO POR AÇÃO	8 - ESPÉCIE DAS AÇÕES	9 - CLASSE DAS AÇÕES	10 - MONTANTE DO PROVENTO (Reais Mil)	11 - DATA DE INÍCIO DE PAGAMENTO
01	DIVIDENDO	AGE	10/10/2003	31/12/2003	16.695	0,2184233282	ORDINÁRIA		4.500	10/10/2003
02	DIVIDENDO	AGE	30/08/2002	31/12/2003	16.695	1,8326281109	PREFERENCIAL	A	450	31/01/2003
03	DIVIDENDO	AGE	15/01/2004	31/12/2003	16.695	0,3801051296	ORDINÁRIA		7.831	16/01/2004
04	DIVIDENDO	AGE	30/08/2002	31/12/2004	21.419	0,1547552627	PREFERENCIAL	A	38	02/02/2004
05	DIVIDENDO	AGE	05/07/2004	31/12/2004	21.419	0,5339236911	ORDINÁRIA		11.000	05/07/2004
06	DIVIDENDO	AGE	27/08/2004	31/12/2004	21.419	0,1240159119	ORDINÁRIA		2.555	31/08/2004
07	DIVIDENDO	AGE	16/11/2004	31/12/2004	21.419	0,1672151924	ORDINÁRIA		3.445	29/11/2004
08	DIVIDENDO	AGE	15/12/2004	31/12/2004	21.419	0,0582462209	ORDINÁRIA		1.200	25/02/2005
09	DIVIDENDO	AGE	02/03/2005	31/12/2005	20.113	330,0000000000	PREFERENCIAL	A	281	02/03/2005
10	DIVIDENDO	AGE	02/03/2005	31/12/2005	20.113	0,2489530460	ORDINÁRIA		5.129	29/04/2005
11	DIVIDENDO	AGE	15/06/2005	31/12/2005	20.113	330,0000000000	PREFERENCIAL	A	310	31/08/2005
12	DIVIDENDO	AGE	15/07/2005	31/12/2005	20.113	0,0177260496	ORDINÁRIA		365	15/08/2005
13	DIVIDENDO	AGE	09/12/2005	31/12/2005	20.113	163,0496481876	PREFERENCIAL	A	153	09/12/2005
14	DIVIDENDO	AGE	31/12/2005	31/12/2005	20.113	0,0049901372	ORDINÁRIA		103	31/12/2005
15	JUROS SOBRE O CAPITAL PRÓPRIO	AGE	31/12/2005	31/12/2005	20.113	0,1152803956	ORDINÁRIA		2.375	30/01/2006
16	DIVIDENDO	AGE	27/03/2006	31/12/2005	20.113	0,2901253231	ORDINÁRIA		5.977	27/03/2006
17	DIVIDENDO	AGE	27/03/2006	31/12/2006	6.151	0,0661232354	ORDINÁRIA		1.362	27/03/2006
18	DIVIDENDO	AGE	30/12/2005	31/12/2006	6.151	349,8000000000	PREFERENCIAL	A	189	24/02/2006
19	DIVIDENDO	AGE	27/03/2006	31/12/2006	6.151	704,3374220033	PREFERENCIAL	A	429	30/03/2006

ANEXO E

- Demonstrações Financeiras da Companhia e suas subsidiárias, relativas aos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2003, 2004 e 2005 e Parecer dos Auditores Independentes.

Datasul S.A. e Controladas

Demonstrações Financeiras
Referentes aos Exercícios Findos em
31 de dezembro de 2005, de 2004 e de 2003 e
Parecer dos Auditores Independentes

Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes

Deloitte.

Deloitte Touche Tohmatsu
Rua Pasteur, 463
5° andar - Batel
80250-080 - Curitiba - PR
Brasil

Tel.: +55 (41) 3312-1400
Fax: +55 (41) 3312-1470
www.deloitte.com.br

PARECER DOS AUDITORES INDEPENDENTES

Aos Administradores e Acionistas da
Datasul S.A.
Joinville - SC

1. Examinamos os balanços patrimoniais da Datasul S.A., individuais e consolidados, levantados em 31 de dezembro de 2005, de 2004 e de 2003, e as respectivas demonstrações do resultado, das mutações do patrimônio líquido e das origens e aplicações de recursos correspondentes aos exercícios findos naquelas datas, elaborados sob a responsabilidade de sua Administração. Nossa responsabilidade é a de expressar uma opinião sobre essas demonstrações financeiras.

2. Nossos exames foram conduzidos de acordo com as normas brasileiras de auditoria e compreenderam: (a) o planejamento dos trabalhos, considerando a relevância dos saldos, o volume de transações e os sistemas contábil e de controles internos das Sociedades; (b) a constatação, com base em testes, das evidências e dos registros que suportam os valores e as informações contábeis divulgados; e (c) a avaliação das práticas e das estimativas contábeis mais representativas adotadas pela Administração das Sociedades, bem como da apresentação das demonstrações financeiras tomadas em conjunto.

3. Em nossa opinião, as demonstrações financeiras referidas no parágrafo 1 representam adequadamente, em todos os aspectos relevantes, a posição patrimonial e financeira, individual e consolidada, da Datasul S.A. e controladas em 31 de dezembro de 2005, de 2004 e de 2003, o resultado de suas operações, as mutações de seu patrimônio líquido e as origens e aplicações de seus recursos correspondentes aos exercícios findos naquelas datas, de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil.

Curitiba, 24 de fevereiro de 2006
(exceto ao assunto mencionado na nota 2 cuja data é 13 de abril de 2006)

Deloitte Touche Tohmatsu
DELOITTE TOUCHE TOHMATSU
Auditores Independentes
CRC n.° 2 SP-011.609/O-8 F-PR

José Ecio Pereira da Costa Júnior
Sócio
CRC SP-101.318/O-2 T-PR "S-SC"

DATASUL S.A. E CONTROLADAS

BALANÇOS PATRIMONIAIS LEVANTADOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2005, DE 2004 E DE 2003

	Individual			Consolidado		
ATIVO	2005 R$ mil	2004 R$ mil (Reclassificado)	2003 R$ mil (Reclassificado)	2005 R$ mil	2004 R$ mil (Reclassificado)	2003 R$ mil (Reclassificado)
CIRCULANTE						
Caixa e bancos	455	1.257	1.135	636	2.300	1.302
Aplicações financeiras	5.995	6.433	13.778	7.520	6.433	13.778
Contas a receber de clientes	30.136	23.947	22.453	31.673	24.340	23.195
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(2.036)	(2.512)	(1.847)	(2.038)	(2.523)	(2.108)
Impostos a recuperar	1.628	1.805	1.194	1.950	1.895	1.350
Impostos diferidos	5.101	4.031	7.575	5.212	4.031	7.575
Outros	2.437	759	2.376	2.717	775	2.401
Total do circulante	43.716	35.720	46.664	47.670	37.251	47.493
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO						
Contratos de mútuo	4.635	3.568	3.402	4.435	3.568	3.402
Impostos diferidos	2.905	2.992	3.422	2.905	2.992	3.422
Depósitos judiciais	1.757	1.069	1.805	1.757	1.069	1.805
Outros	310	-	530	331	-	530
Total do realizável a longo prazo	9.607	7.629	9.159	9.428	7.629	9.159
PERMANENTE						
Investimentos	2.787	1.570	855	231	20	20
Imobilizado	9.265	7.330	5.558	9.793	7.478	5.730
Diferido	18.774	23.889	198	18.838	23.903	213
Total do permanente	30.826	32.789	6.611	28.862	31.401	5.963
TOTAL DO ATIVO	84.149	76.138	62.434	85.960	76.281	62.615

(continua)

DATASUL S.A. E CONTROLADAS

BALANÇOS PATRIMONIAIS LEVANTADOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2005, DE 2004 E DE 2003 (continuação)

	Individual			Consolidado		
PASSIVO	2005 R$ mil	2004 R$ mil (Reclassificado)	2003 R$ mil (Reclassificado)	2005 R$ mil	2004 R$ mil (Reclassificado)	2003 R$ mil (Reclassificado)
CIRCULANTE						
Fornecedores	7.715	10.817	8.308	8.476	10.824	8.308
Emprestimos e financiamentos	5.197	5.317	-	5.236	5.317	-
Impostos e taxas a recolher	3.517	1.207	892	3.710	1.233	892
Salários, encargos sociais e provisão para participação nos resultados	2.704	3.158	3.016	2.978	3.158	3.016
Obrigações por aquisição de direitos sobre produtos	995	1.183	1.799	995	1.183	1.799
Dividendos e juros capital próprio a pagar	2.510	2.971	4.941	2.510	2.971	4.941
Provisão para comissões de vendas	4.150	1.682	1.806	4.236	1.682	1.806
Provisão repasse franquias de desenvolvimento	4.289	1.967	1.751	4.289	1.967	1.751
Provisão para fundo desenvolvimento e marketing	2.071	492	1.535	2.244	492	1.535
Outros valores a pagar	1.195	4.676	3.236	1.411	4.686	3.246
Total do circulante	34.343	33.470	27.284	36.085	33.513	27.294
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO						
Emprestimos e Financiamentos	4.360	10.190	-	4.360	10.190	-
Provisão para contingências	6.467	4.658	4.030	6.467	4.658	4.030
Obrigações por aquisição de direitos sobre produtos	-	-	712	-	-	712
Outros valores a pagar	194	434	1.764	214	488	1.907
Total do exigível a longo prazo	11.021	15.282	6.506	11.041	15.336	6.649
RESULTADOS DE EXERCÍCIOS FUTUROS						
Lucro não realizado na venda de controlada	-	-	1.507	-	-	1.507
PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS MINORITÁRIOS	-	-	-	49	46	28
PATRIMÔNIO LÍQUIDO						
Capital social	20.604	20.602	20.602	20.604	20.602	20.602
Reserva legal	2.409	1.403	333	2.409	1.403	333
Lucros acumulados	15.772	5.381	6.202	15.772	5.381	6.202
Total do patrimômio líquido	38.785	27.386	27.137	38.785	27.386	27.137
TOTAL DO PASSIVO	84.149	76.138	62.434	85.960	76.281	62.615

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

3

DATASUL S.A. E CONTROLADAS

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS
EM 31 DE DEZEMBRO DE 2005, 2004 e 2003

DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

	Individual			Consolidado		
	2005	2004	2003	2005	2004	2003
	R$ mil	R$ mil	R$ mil	R$ mil	R$ mil	R$ mil
		(Reclassificado)	(Reclassificado)		(Reclassificado)	(Reclassificado)
Licenças de uso	36.135	28.097	24.750	37.069	28.496	24.899
Manutenção	123.936	108.191	89.707	125.275	108.743	90.214
Taxas de franquia	6.786	5.199	6.971	6.499	5.199	6.971
Outros serviços	4.973	6.984	6.181	13.549	7.045	7.326
Receita bruta de serviços e vendas	171.830	148.471	127.609	182.392	149.483	129.410
Cancelamento de serviços e vendas	(10.479)	(9.606)	(5.383)	(10.967)	(9.606)	(5.383)
Impostos sobre serviços e vendas	(9.753)	(15.453)	(8.031)	(10.668)	(15.453)	(8.031)
Deduções de vendas	(20.232)	(25.059)	(13.414)	(21.635)	(25.059)	(13.414)
Receita líquida de serviços e vendas	151.598	123.412	114.195	160.757	124.424	115.996
Custo das licenças de uso	(12.523)	(10.449)	(9.221)	(12.713)	(10.449)	(9.221)
Custo da manutenção	(37.281)	(28.877)	(28.424)	(37.802)	(28.908)	(28.424)
Custo de taxas de franquia	(1.992)	(1.949)	(669)	(1.992)	(1.949)	(669)
Custo de outros serviços	(4.118)	(4.667)	(4.618)	(7.410)	(4.667)	(4.990)
Custo dos produtos e serviços	(55.914)	(45.942)	(42.932)	(59.917)	(45.973)	(43.304)
Lucro bruto	95.684	77.470	71.263	100.840	78.451	72.692
Despesas operacionais						
Pesquisa e desenvolvimento	(20.810)	(13.008)	(16.520)	(21.696)	(13.008)	(16.520)
Despesas de propaganda e marketing	(7.879)	(8.010)	(6.774)	(7.879)	(8.010)	(6.782)
Despesas com vendas	(3.353)	(1.673)	(518)	(4.524)	(1.693)	(811)
Comissões	(12.481)	(6.886)	(5.959)	(12.455)	(6.886)	(5.959)
Despesas gerais e administrativas	(13.500)	(14.157)	(12.517)	(15.410)	(14.389)	(13.403)
Participação dos empregados nos resultados	(2.087)	(2.518)	(2.819)	(2.149)	(2.518)	(2.819)
Amortização de agio de aquisição	(5.234)	(2.212)	(1.159)	(5.234)	(2.212)	(1.159)
Depreciação e amortização	(939)	(894)	(1.014)	(1.023)	(894)	(1.014)
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(146)	(799)	(744)	(179)	(805)	(1.439)
Provisão para contingências	(1.938)	(2.235)	(468)	(1.938)	(2.235)	(468)
Participação no resultado de controladas	571	1.050	(1.713)	-	-	0
Outras receitas operacionais, líquidas	98	(153)	(3.131)	97	(154)	(4.021)
Total das despesas operacionais	(67.698)	(51.495)	(53.336)	(72.390)	(52.804)	(54.395)
Lucro operacional antes dos resultados financeiros	27.986	25.975	17.927	28.450	25.647	18.297
Receitas financeiras	5.302	8.177	3.507	5.520	8.541	2.637
Despesas financeiras	(4.564)	(3.917)	(3.435)	(4.669)	(3.915)	(3.436)
Lucro operacional	28.724	30.235	17.999	29.301	30.273	17.498
Resultado não operacional	(12)	(282)	(2.653)	(18)	(281)	(2.565)
Resultado antes dos impostos e participação dos acionistas minoritários	28.712	29.953	15.346	29.283	29.992	14.933
Imposto de renda e contribuição social						
Corrente	(9.581)	(4.561)	(3.976)	(10.258)	(4.582)	(3.976)
Diferido	982	(3.973)	5.325	1.093	(3.973)	5.325
	(8.599)	(8.534)	1.349	(9.165)	(8.555)	1.349
Participação de acionistas minoritários	-	-	-	(5)	(18)	413
Lucro líquido do exercício	20.113	21.419	16.695	20.113	21.419	16.695
Lucro por lote de 1000 ações	0,98	1,04	0,81	0,98	1,04	0,81
Número de ações no final do exercício	20.603	20.602	20.602	20.603	20.602	20.602

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

DATASUL S.A.

DEMONSTRAÇÕES INDIVIDUAIS DAS MUTAÇÕES DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO
PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2005, DE 2004 E DE 2003

	Capital social	Reserva legal	Lucros acumulados	Total
	R$ mil	R$ mil	R$ mil	R$ mil
SALDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2002	16.891	242	3.158	20.291
Incorporação pela Neogrid S.A.	3.711	(588)	(3.123)	-
Lucro líquido do exercício	-	-	16.695	16.695
Reserva legal	-	679	(679)	-
Dividendos propostos	-	-	(9.849)	(9.849)
SALDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2003	20.602	333	6.202	27.137
Lucro líquido do exercício	-	-	21.419	21.419
Reserva legal	-	1.070	(1.070)	-
Dividendos propostos	-	-	(21.170)	(21.170)
SALDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2004	20.602	1.403	5.381	27.386
Aumento de capital	2			2
Lucro líquido do exercício			20.113	20.113
Reserva legal		1.006	(1.006)	-
Dividendos propostos			(6.341)	(6.341)
Juros sobre capital próprio propostos			(2.375)	(2.375)
SALDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2005	20.604	2.409	15.772	38.785

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

DATASUL S.A. E CONTROLADAS

DEMONSTRAÇÕES DAS ORIGENS E APLICAÇÕES DE RECURSOS
PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2005, DE 2004 E DE 2003

	Individual			Consolidado		
	2005	2004	2003	2005	2004	2003
ORIGEM DOS RECURSOS	R$ mil	R$ mil (Reclassificado)	R$ mil (Reclassificado)	R$ mil	R$ mil (Reclassificado)	R$ mil (Reclassificado)
Das operações-						
Lucro líquido do ano	20.113	21.419	16.695	20.113	21.419	16.695
Itens que não afetam o capital circulante						
Participação no resultado de controladas	(571)	(1.050)	1.713	-	-	-
Amortização de ágio	5.234	2.212	1.159	5.234	2.212	1.159
Depreciação e amortização	2.269	1.865	1.805	2.389	1.877	2.321
Impostos diferidos	87	430	(745)	87	430	(745)
Baixas do ativo permanente	-	33	541	-	45	3.351
Variações monetárias de longo prazo, líquidas	(1.281)	(147)	(239)	(1.278)	(147)	28
Provisão para contingências	1.938	2.235	468	1.938	2.235	468
Realização do lucro na venda de controlada	-	(1.507)	-	-	(1.507)	-
Participação dos acionistas minoritários	-	-	-	3	18	(370)
	27.789	25.490	21.397	28.486	26.582	22.907
De terceiros-						
Empréstimos e financiamentos	-	11.533	-	-	11.533	-
Redução de mútuos e outros ativos de longo prazo	-	1.365	2.494	-	1.366	-
Lucro não realizado na venda de controlada	-	-	1.507	-	-	1.507
Aumento de capital	2	-	-	2	-	-
Redução de capital em investida	-	335	-	-	-	-
Total das origens de recursos	27.791	38.723	25.398	28.488	39.481	24.414
APLICAÇÃO DOS RECURSOS						
Investimento	646	-	439	211	-	-
Imobilizado	4.204	3.670	714	4.704	3.670	730
Diferido	119	25.903	-	169	25.903	-
Aumento de mútuos, depósitos judiciais e outros	1.340	-	-	1.168	-	2.913
Redução do exigível a longo prazo	-	-	2.031	-	-	-
Transferências de obrigações do longo para o curto prazo	5.643	5.110	2.854	5.673	5.199	1.142
Dividendos e juros sobre capital próprio propostos	8.716	21.170	9.849	8.716	21.170	9.849
Total das aplicações de recursos	20.668	55.853	15.887	20.641	55.942	14.634
AUMENTO (REDUÇÃO) DO CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO	7.123	(17.130)	9.511	7.847	(16.461)	9.780
Representado por:						
Capital circulante final-						
Ativo circulante	43.716	35.720	46.664	47.670	37.251	47.493
Passivo circulante	34.343	33.470	27.284	36.085	33.513	27.294
	9.373	2.250	19.380	11.585	3.738	20.199
Menos - capital circulante inicial	2.250	19.380	9.869	3.738	20.199	10.419
AUMENTO (REDUÇÃO) DO CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO	7.123	(17.130)	9.511	7.847	(16.461)	9.780

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

DATASUL S.A. E CONTROLADAS

NOTAS EXPLICATIVAS ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS
PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2005, DE 2004 E DE 2003
(Valores expressos em milhares de reais, exceto quando especificamente indicado)

1. CONTEXTO OPERACIONAL

A Sociedade tem por objetivo a exploração comercial de programas para computadores, próprios ou elaborados por terceiros; a correspondente prestação de serviços de assessoria técnica e de treinamento; a exploração de outras atividades afins e correlatas, que sejam complementares ou que possam interessar, direta ou indiretamente, ao objeto social; e a participação em outras sociedades, comerciais ou civis, nacionais ou estrangeiras, na qualidade de sócia, acionista ou quotista. Com exceção da participação em outras sociedades, as demais atividades do objeto social poderão ser realizadas diretamente pela Sociedade ou indiretamente utilizando-se de Franquias, Distribuidores, Consultorias ou outras empresas correlatas.

A Sociedade adotou desde 1999 uma reestruturação organizacional através da criação de franquias. Foram criadas franquias para responder pelas áreas de produção, manutenção e atualização dos produtos, bem como franquias de distribuição, englobando a comercialização e implementação dos produtos Datasul.

A Sociedade, em atendimento à legislação específica de franquias, mantém o controle sobre os processos operacionais e as decisões estratégicas do negócio.

2. APRESENTAÇÃO DESTAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

As demonstrações financeiras relativas aos exercícios findos em 31 de dezembro de 2005, 2004 e 2003 estão sendo reapresentadas visando atender ao ofício CVM/SRE/SEP nº 31/2006 que requereu a ampliação de informações contidas em notas explicativas, principalmente quanto a apresentação de "aging" do contas a receber de clientes, abertura de depreciação e amortização acumulada no permanente, composição das principais naturezas de contingências e inclusão de demonstrações financeiras condensadas das controladas incluídas na consolidação.

As demonstrações financeiras originais relativas aos exercícios findos em 31 de dezembro de 2005, 2004 e 2003 foram publicadas pela Companhia em 29 de março de 2006.

Os balanços patrimoniais de 31 de dezembro de 2004 e 2003 foram reclassificados para refletir a baixa de títulos vencidos há longa data e considerados como incobráveis, reduzindo a provisão para devedores duvidosos correspondente no valor de R$1.197, a qual somente foi reconhecida nos registros contábeis da sociedade em 31 de março de 2005.

As demonstrações do resultado para os exercícios findos em 31 de dezembro de 2004 e 2003 foram reclassificadas para melhor comparabilidade entre os exercícios apresentados.
As reclassificações foram as seguintes:

- despesas de serviços subcontratados juntos as franquias relativos a: novas funcionalidades de produtos existentes, pesquisa e desenvolvimento de novos produtos, bem como a gastos com a diretoria de tecnologia e produto foram reclassificados da rubrica de "custos das vendas" para a rubrica "pesquisa e desenvolvimento";
- despesas com a área de operações , exceto a diretoria de operações,foram reclassificadas da rubrica de "vendas" para a rubrica de "custo das vendas";
- despesas com propaganda e marketing foram reclassificadas da rubrica "despesas com vendas" para a rubrica "despesas de propaganda e marketing";
- despesas com comissões para as franquias de distribuição foram reclassificadas da rubrica "despesas com vendas" para a rubrica "despesas com comissões";
- despesas relativas ao negócio medical foram reclassificadas da rubrica de "despesas administrativas" para a rubrica de "pesquisa e desenvolvimento" (somente para o exercício de 2003),
- receitas e despesas das controladas Neogrid S.A. e Mobipart S.A.(somente no consolidado para o exercício de 2003) foram reclassificadas para a rubrica "outras receitas operacionais";
- despesas relativas a amortização de ágio das sociedades Neogrid S.A. e Mobipart S.A não mais consolidadas, foram integralmente reconhecidos no resultado não operacional.

3. PRINCIPAIS PRÁTICAS CONTÁBEIS

As seguintes principais práticas contábeis foram observadas na elaboração das demonstrações financeiras:

Aplicações Financeiras: são registradas ao custo, acrescido dos rendimentos auferidos até a data do balanço.

Provisão para créditos de liquidação duvidosa: constituída em montante considerado suficiente para cobrir eventuais perdas na realização das contas a receber.

Investimentos: estão avaliados pelo método de equivalência patrimonial, no balanço da controladora.

Imobilizado: está demonstrado pelo custo de aquisição. As depreciações são calculadas pelo método linear de acordo com a vida útil estimada dos bens.

Diferido: refere-se basicamente a ágio pago na aquisição de investimento incorporado. O prazo de amortização do diferido é de 5 anos.

Ativos e passivos vinculados a moeda estrangeira ou sujeitos a atualização monetária: são convertidos ou atualizados com base nas taxas de câmbio vigentes nas datas dos balanços e/ou em índices oficiais de atualização monetária.

Uso de estimativas: a preparação das demonstrações financeiras requer que a Administração efetue estimativas e adote premissas, no seu melhor julgamento, que afetam os montantes apresentados de ativos, passivos, despesas e receitas. Os valores reais podem diferir daqueles estimados.

Reconhecimento de receitas:

Licenças de uso - as receitas com licenças de uso são reconhecidas quando da assinatura do contrato e disponibilização do software ao cliente.

Manutenção – as receitas de manutenção são reconhecidas mensalmente quando da prestação dos respectivos serviços, conforme o prazo dos contratos.

Taxas de franquia - compreendem receitas provenientes de taxas de franquia, reconhecidas mensalmente com base em percentual aplicado sobre as receitas das franquias faturadas para os clientes;

Outros serviços – compreendem receitas com: (a) treinamento, reconhecidas quando da prestação dos serviços de treinamento dos produtos Datasul; (b) Aplication Service Provider (ASP), reconhecidas mensalmente conforme contrato de prestação de serviços; (c) consultoria, reconhecidas por ocasião da prestação dos serviços aos clientes.

Reconhecimento de custos:

Custo das licenças de uso – Compreendem os custos com aquisição do banco de dados Progress, suporte técnico e expedição dos produtos, amortização de direitos autorais adquiridos e custos fixos com a área de operações.

Custos de manutenção – Compreendem os custos com manutenção do banco de dados Progress, manutenção e suporte técnico dos produtos, amortização da aquisição carteira clientes CRM e custos fixos com a área de gerência geral de clientes.

Custos relativos a outros serviços – (a) os custos de treinamento referem-se à prestação de serviços de terceiros e com a área de universidade corporativa, reconhecidos de acordo com a prestação dos serviços aos clientes; (b) os custos de Aplication Service Provider (ASP) compreendem a aquisição do banco de dados Progress, aluguel de servidores, links de comunicação e outros serviços de terceiros; (c) os custos de consultoria consistem na prestação de serviços de terceiros, nos custos da área de gerência geral de serviços e custos com infra-estrutura necessária para dar suporte as operações do sistema de franquias.

Despesas com pesquisa e desenvolvimento: referem-se aos valores aplicados no desenvolvimento de novas funcionalidades de produtos existentes, na pesquisa e desenvolvimento de novos produtos, bem como as despesas com a diretoria de tecnologia e produto, responsável pelo direcionamento do produto. Estes serviços são contratados junto às franquias de desenvolvimento de acordo com o plano de produto elaborado pela Sociedade.

Imposto de renda e contribuição social: são provisionados com base no lucro real determinado de acordo com a legislação tributária em vigor. São reconhecidos impostos diferidos sobre as despesas que serão dedutíveis no futuro (diferenças temporais) e sobre prejuízos fiscais e base negativa de contribuição social.

4. PRINCIPAIS CRITÉRIOS DE CONSOLIDAÇÃO

As demonstrações financeiras consolidadas em 31 de dezembro de 2004 e 2003 compreendem as controladas Datasul Incorporation e Datasul S.A. de CV. As demonstrações financeiras consolidadas em 31 de dezembro de 2005 compreendem, além das controladas mencionadas anteriormente, a DTSL Sistema e Serviços de Informática S.A. e Datasul Processamento de Dados S.A.

Na consolidação, os investimentos, saldos ativos e passivos e as receitas e despesas originadas de transações entre as sociedades foram integralmente eliminados. A participação dos acionistas minoritários nas sociedades controladas foi excluída do resultado do exercício e do patrimônio líquido, sendo consignada em conta específica.

Os balanços patrimoniais, em 31 de dezembro de 2005, 2004 e 2003, e as demonstrações do resultado para os períodos findos em 31 de dezembro de 2005, 2004 e 2003 das controladas, estão assim compostos, de forma condensada:

	Balanços Patrimoniais					
	Datasul S.A. de C.V			Datasul Incorporation		
	2005	2004	2003	2005	2004	2003
Ativo						
Circulante	436	596	360	1.186	936	620
Permanente	187	156	169	3	5	18
	623	752	529	1.189	941	638
Passivo						
Circulante	49	33	150	3	10	11
ELP	201	-	86	-	54	59
Patrimônio Líquido	373	719	293	1.186	877	568
	623	752	529	1.189	941	638

	Balanços Patrimoniais-2005	
	DTSL Sist. e Serv. de Inf.	Datasul Proc. Dados
Ativo		
Circulante	1.791	602
RLP	21	-
Permanente	214	188
	2.026	790
Passivo		
Circulante	971	781
Não Circulante	11	4
Patrimônio Líquido	1.044	5
	2.026	790

	Demonstrações do Resultado					
	Datasul S.A. de C.V			Datasul Incorporation		
	2005	2004	2003	2005	2004	2003
Receita líquida de serviços e bens	381	577	331	474	436	1.475
Custo dos produtos e serviços	(304)	(265)	-	(28)	(109)	(392)
Lucro bruto	77	312	331	446	327	1.083
Receitas (despesas) operacionais	(402)	40	(1.482)	(20)	29	(781)
Lucro(prejuízo) antes do resultado financeiro	(325)	352	(1.151)	426	356	302
Receita (despesas) financeiras	24	17	70	-	-	(461)
Lucro (prejuízo) operacional	(301)	369	(1.081)	426	356	(159)
Resultado não operacional	-	-	-	(61)	6	-
Resultado antes dos impostos	(301)	369	(1.081)	365	362	(159)
Lucro (prejuízo) líquido do exercício	(301)	369	(1.081)	365	362	(159)

	Demonstrações do Resultado – ano findo em 2005	
	DTSL Sist. e Serv. de Inf.	Datasul Proc. Dados
Receita líquida de serviços e bens	6.106	3.022
Custo dos produtos e serviços	(2.700)	(1.244)
Lucro bruto	3.406	1.778
Receitas (despesas) operacionais	(2.005)	(2.213)
Lucro(prejuízo) antes do resultado financeiro	1.401	(435)
Receita (despesas) financeiras	8	(32)
Lucro (prejuízo) operacional	1.409	(467)
Resultado não operacional	-	-
Resultado antes dos impostos	1.409	(467)
Lucro (prejuízo) líquido do exercício	844	(467)

5. APLICAÇÕES FINANCEIRAS

	Individual			Consolidado		
	2005	2004	2003	2005	2004	2003
Fundo de investimento financeiro (CDI)	2.819	1.660	7.368	3.314	1.660	7.368
Fundo de investimento financeiro (CAMBIAL)	1.595	1.936	-	1.595	1.936	-
CDB pré-fixado (CDI)	1.510	2.837	6.410	1.799	2.837	6.410
Aplicação filial Argentina (ARG)	71	-	-	71	-	-
Aplicação Datasul INC (USA)	-	-	-	741	-	-
	5.995	6.433	13.778	7.520	6.433	13.778

Sociedade possui aplicações financeiras atreladas à variação do dólar norte-americano no valor de R$1.595 (R$1.936 em 2004) para se proteger de eventuais perdas resultantes da desvalorização do Real frente ao Dólar, tendo em vista obrigações assumidas naquela moeda, a serem honradas até novembro de 2007. O resultado das operações efetuadas com esse instrumento representou perdas em 2005 no valor de R$ 368 (perdas de R$201 em 2004).

6. CONTAS A RECEBER

O saldo de contas a receber na data do balanço são representados conforme segue:

	Individual			Consolidado		
	2005	2004	2003	2005	2004	2003
Títulos a vencer	27.509	20.804	18.313	28.525	20.927	18.425
Títulos vencidos de 1 a 60 dias	1.565	1.117	1.304	1.868	1.229	1.405
Títulos vencidos de 61 a 90 dias	294	242	500	313	278	618
Títulos vencidos de 91 a 180 dias	192	171	288	211	236	478
Títulos vencidos de 181 a 360 dias	240	259	465	351	271	675
Títulos vencidos acima de 360 dias	336	1.354	1.583	405	1.399	1.594
	30.136	23.947	22.453	31.673	24.340	23.195

7. OUTROS ATIVOS CIRCULANTES

	Individual			Consolidado		
	2005	2004	2003	2005	2004	2003
Despesas antecipadas com licença de uso Progress	1.859	-	-	1.859	-	-
Adiantamentos a fornecedores e funcionários	238	458	103	293	458	103
Estoque de material de consumo	211	196	205	211	196	205
Despesas do exercício seguinte	118	62	46	127	62	46
Contas a receber – venda de investimento	-	-	1.985	-	-	1.985
Outras	11	43	37	227	59	62
	2.437	759	2.376	2.717	775	2.401

O saldo despesas antecipadas com licença de uso Progress refere-se ao custo de aquisição de licenças de uso do banco de dados Progress adquiridas em 2005, em conexão com os investimentos no produto Serious. Este montante será amortizado em 24 meses, período estimado para efetiva implementação deste produto na base instalada de clientes.

O saldo de contas a receber na venda de investimentos de 2003, refere-se à parcela remanescente da operação de venda do negócio Neogrid.

8. IMPOSTOS DIFERIDOS

O imposto de renda e contribuição social diferidos são calculados sobre as adições temporárias, ágio incorporado e prejuízos fiscais, como segue:

	Individual			Consolidado		
	2005	2004	2003	2005	2004	2003
Imposto de renda e contribuição social sobre:						
Diferenças temporárias:						
Provisão para contingências	1.923	1.424	1.165	1.923	1.424	1.165
Provisão para licença de uso e outros valores	365	691	973	465	691	973
Provisão fundo desenvolvimento	655	126	-	655	126	-
Provisão repasse franquias de desenvolvimento	1.458	-	-	1.458	-	-
Provisão para comissões de vendas	1.411	572	614	1.411	572	614
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	626	726	520	637	726	520
Ágios pagos na aquisição de investimentos anteriormente incorporados	1.568	2.258	4.082	1.568	2.258	4.082
Prejuízos Fiscais e Base Negativa CSLL	-	1.226	3.643	-	1.226	3.643
	8.006	7.023	10.997	8.117	7.023	10.997
Curto Prazo	5.101	4.031	7.575	5.212	4.031	7.575
Longo Prazo	2.905	2.992	3.422	2.905	2.992	3.422

Os créditos tributários sobre os ágios resultantes de incorporações estão sendo realizados em conformidade com a amortização dos respectivos ágios (5 anos).

Os créditos sobre Prejuízos Fiscais e Base Negativa da Contribuição Social sobre Lucro Líquido referentes a 2004 e 2003, são originados da incorporação da Neogrid S.A. em 2003, os quais foram integralmente compensados até junho de 2005.

Os demais impostos diferidos foram classificados entre curto prazo e longo prazo em função da expectativa de sua realização.

Em 31 de dezembro, expectativa de realização dos impostos diferidos de longo prazo, em função de amortização linear dos ágios e de expectativa de liquidação dos processos relativos à provisão para contingências, está resumida como segue:

	Individual e Consolidado		
Ano	2005	2004	2003
2005	-	-	945
2006	-	731	841
2007	1.681	1.262	973
2008	1.224	999	663
	2.905	2.992	3.422

9. INVESTIMENTOS

Os saldos de investimentos na data do balanço são representados conforme segue:

	Individual			Consolidado		
	2005	2004	2003	2005	2004	2003
Investimento em controladas	2.557	1.550	835	-	-	-
Ágio em investimentos	210	-	-	210	-	-
Outros Investimentos	20	20	20	21	20	20
	2.787	1.570	855	231	20	20

A participação da Datasul S.A. nas controladas e os seus respectivos saldos de patrimônio líquido e resultado em 31 de dezembro eram como segue:

	Participação no Capital (%)			Patrimônio Líquido			Lucro (Prejuízo) do ano			Investimento			Resultado de Equivalência Patrimonial		
	2005	2004	2003	2005	2004	2003	2005	2004	2003	2005	2004	2003	2005	2004	2003
Controladas diretas															
Datasul S. A. CV	97,98	97,98	97,98	373	719	293	(301)	369	(1.081)	365	705	287	(295)	362	(1.059)
Datasul Incorporation	96,36	96,36	96,47	1.186	877	568	365	362	(159)	1.143	845	548	352	349	(153)
DTSL Sistema e Serviços de Informática S.A.	100,00	-	-	1.044	-	-	844	-	-	1.044	-	-	837	-	-
Datasul Processamento de Dados S.A.	99,44	-	-	5	-	-	(467)	-	-	5	-	-	(224)	-	-
Mobipart S.A.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(498)
Variação cambial no PL das subsidiárias no exterior	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(99)	339	(3)
Investimento em Controladas										2.557	1.550	835	571	1.050	(1.713)

Em 31 de julho de 2003, a Sociedade alienou as operações da área de negócio de sua controlada Neogrid S.A., e da Medical, área de negócio da Datasul, para M. Abuhab Participações, seu acionista majoritário.

Em 8 de setembro de 2003, a Sociedade adquiriu 396.492 ações ordinárias da Neogrid S.A. pertencentes aos sócios minoritários, passando a deter 100% desta empresa.

Em 3 de outubro de 2003, a Datasul S.A. foi incorporada pela Neogrid S.A., a qual possuía naquela data, patrimônio líquido de R$ 225.

A incorporação se deu mediante a substituição das ações que representavam o capital social da Datasul S.A., pelas quotas que representavam o capital social da Neogrid S.A., observando-se rigorosamente a proporcionalidade da participação de cada acionista, calculada com base nos valores patrimoniais de cada uma das empresas. Após a incorporação, a incorporadora passou a denominar-se Datasul S.A., dando continuidade às operações normais da incorporada.

Em 15 de dezembro de 2003, a Datasul negociou junto aos demais acionistas da Móbile S.A. a desistência das opções de compra pactuadas entre as partes em 2002. Esta negociação representou assunção de dívida indenizatória de R$ 2.921. A Sociedade possuía, em 31 de dezembro de 2004, R$ 1.734 (R$ 3.981 em 2003) registrados na conta "outros valores a pagar", no passivo circulante e exigível a longo prazo, por conta desta negociação, sendo liquidada até junho de 2005.

Na mesma data, 15 de dezembro de 2003, a Sociedade alienou as suas participações na Mobile S.A. e na Mobipart S.A., para a CS Consultoria Comércio e Participações Ltda.

Em janeiro de 2004 a Datasul S.A. reduziu capital junto à Datasul Incorporation no valor de R$ 335 equivalente a US$ 120 mil, o qual foi remetido para a Datasul S.A..

Em março de 2005 a Datasul S.A. segregou de suas operações o negócio ASP (Aplication Service Provider) constituindo a Datasul Processamento de Dados S.A; no decorrer de 2005 capitalizou o valor de R$ 420, correspondentes a 420.051 ações ordinárias e que representam 99,44 % do seu capital social.

Também em março de 2005, a Datasul S.A. constituiu a DTSL Sistema e Serviços de Informática S.A, franquia modelo com atuação no Estado do Paraná. No decorrer de 2005 capitalizou o valor de R$ 200, equivalentes a 200.100 ações ordinárias e que correspondem a 100% do seu capital social.

Em dezembro de 2005 a Datasul S.A. efetuou integralização de capital na subsidiária Datasul Processamento de Dados, gerando ágio fundamentado pela rentabilidade futura estimada para esta controlada, no valor de R$ 210, o qual será amortizado linearmente em 5 anos, de acordo com plano de negócio preparado pela administração.

10. IMOBILIZADO

	Taxas anuais de Depreciação	Individual			Consolidada		
Custo		2005	2004	2003	2005	2004	2003
Terrenos	-	1.517	1.484	-	1.517	1.484	-
Máquinas e equipamentos	10%	2.149	2.335	1.793	2.840	2.587	2.065
Móveis e utensílios	10%	412	336	277	568	472	450
Veículos	20%	165	263	200	243	348	291
Software	20%	5.054	4.094	2.877	5.186	4.232	3.027
Intangíveis	20%	6.745	4.245	4.141	6.745	4.245	4.141
Outros		376	67	66	375	67	66
		16.418	12.824	9.354	17.474	13.435	10.040
Depreciação Acumulada							
Máquinas e equipamentos		(1.113)	(1.115)	(751)	(1.371)	(1.297)	(961)
Móveis e utensílios		(214)	(192)	(165)	(273)	(250)	(228)
Veículos		(37)	(185)	(154)	(115)	(270)	(245)
Software		(2.704)	(1.982)	(1.574)	(2.837)	(2.120)	(1.724)
Intangíveis		(3.049)	(1.992)	(1.140)	(3.049)	(1.992)	(1.140)
Outros		(36)	(28)	(12)	(36)	(28)	(12)
		(7.153)	(5.494)	(3.796)	(7.681)	(5.957)	(4.310)
Imobilizado líquido		9.265	7.330	5.558	9.793	7.478	5.730

A Sociedade está estabelecida em imóvel alugado com a empresa Stella Administradora de Bens Ltda, cujo contrato vence em 01 de janeiro de 2011, renovável por mais 60 (sessenta) meses, sendo o custo do aluguel mensal de R$ 95, reajustado anualmente com base na variação do IGP-M.

A Sociedade adquiriu licenças de uso de softwares desenvolvidos por terceiros para utilização no desenvolvimento de produtos e atividades administrativas, os quais estão registrados no ativo imobilizado como "software".

A Sociedade adquiriu direitos autorais de produtos desenvolvidos por terceiros, os quais estão registrados no ativo imobilizado como "intangíveis". Sua composição é como segue:

	Individual e consolidado		
	2005	2004	2003
Produto CRM	3.195	3.195	3.091
Produto ECR	1.050	1.050	1.050
Produto Serious	2.500	-	-
	6.745	4.245	4.141

Juntamente com o produto CRM foi adquirida a sua carteira de clientes, a qual é amortizada na mesma proporção dos direitos autorais.

11. DIFERIDO

	Taxas anuais de Amortização	Individual			Consolidado		
		2005	2004	2003	2005	2004	2003
Custo							
Ágio investimento DTS incorporado (a)	20%	25.899	25.899	-	25.899	25.899	-
Ágio investimento MCI incorporado (b)	20%	270	270	270	270	270	270
Pesquisa e desenvolvimento	20%	-	-	-	41	21	21
Benfeitorias em imóvel locado	10%	129	4	-	170	4	-
		26.298	26.173	270	26.380	26.194	291
Amortização acumulada							
Ágio investimento DTS incorporado		(7.338)	(2.158)	-	(7.338)	(2.158)	-
Ágio investimento MCI incorporado		(180)	(126)	(72)	(180)	(126)	(72)
Pesquisa e desenvolvimento		-	-	-	(8)	(7)	6
Benfeitorias em imóvel locado		(6)	-	-	(16)	-	-
		(7.524)	(2.284)	(72)	(7.542)	(2.291)	(78)
Diferido líquido		18.774	23.889	198	18.838	23.903	213

(a) Refere-se ao ágio apurado pela Mabjos Participações Ltda na aquisição da participação dos Fundos Internacionais na Datasul S.A., em julho de 2004. Posteriormente em 04 de agosto de 2004 a Datasul incorporou a Mabjos e passou a amortizar o referido ágio no período de 5 anos, baseado em rentabilidade futura.

(b) O ágio pago na aquisição da controlada MCI Informática Ltda., que incorporou a Datasul S.A. em setembro de 2002, está sendo amortizado em 5 anos.

Em julho de 2004, no processo de aquisição da participação na Datasul S.A., detida pelas acionistas South América Private Equity Growth Fund L.P e South América Private Equity Growth Fund Coinvestors L.P. foi deliberada autorização aos Administradores da Datasul S.A. a procederem à assinatura, em nome da Sociedade, na condição de garantidora, dos documentos relativos à outorga de garantias pela Sociedade em favor da Mabjos Participações Ltda. A Mabjos pagou R$ 25.899 de ágio aos Fundos nesta aquisição, baseado em rentabilidade futura.

Ainda como parte integrante desta operação, em 04 de agosto de 2004 a Sociedade incorporou a Mabjos Participações Ltda, sendo nesta data canceladas as 6.617.945 ações ordinárias nominativas de propriedade da Mabjos, e emitidas 6.617.945 novas ações ordinárias nominativas, sem valor nominal, atribuídas aos antigos sócios da Mabjos: a M.Abuhab Participações S.A. e a JS Participações Ltda.

Com a incorporação, o patrimônio líquido e o investimento da Mabjos na Datasul, no montante de R$ 7.147 foram eliminados, e a Datasul registrou o ágio de R$ 25.899 no diferido.

12. TRANSAÇÕES COM PARTES RELACIONADAS

Em 31 de dezembro, as transações com partes relacionadas são representadas por contratos de mútuo, atualizadas por encargos semelhantes ao mercado e estão resumidas como segue:

	Individual e Consolidado Realizável a Longo Prazo			Individual e Consolidado Receita (despesa) financeira		
	2005	2004	2003	2005	2004	2003
Controladas:						
Datasul S.A. de C.V.	200	-	-	6	-	(3)
Mobile S.A.	-	-	-	-	-	296
Total de empresas consolidadas	200	-	-	6	-	293
Controladora:						
M.Abuhab Participações S.A.	1.010	-	-	138	-	-
Empresas Ligadas:						
Goldratt Ltda.	-	850	788	10	65	69
Neogrid Informática Ltda.	2.338	1.913	1.672	405	182	73
Datamedical Informática Ltda.	967	805	942	170	79	41
Franquias	120	-	-	14	5	-
Total de empresas não consolidadas	4.435	3.568	3.402	737	331	183
Total geral	4.635	3.568	3.402	743	331	476

Os mútuos com a empresa ligada Goldratt Ltda, com a controladora M. Abuhab Participações S.A. e com as franquias, são corrigidos pela variação do CDI.

Os mútuos com as empresas ligadas Neogrid Informática Ltda. e Datamedical Informática Ltda., são corrigidos com base em 110% da variação do CDI.

O mútuo com a controlada Datasul S.A. de C.V. é corrigido pela variação do dólar norte-americano.

O mútuo com a controlada Móbile S.A. era corrigido com base em 115% da variação do CDI.

Conforme mencionado na nota 8, em setembro de 2003, a Sociedade alienou por R$ 4.553 (R$ 4.317 líquido de impostos) as operações da área de negócio de sua controlada Neogrid S.A. registrada contabilmente pelo montante de R$ 390, e da Medical, área de negócio da Datasul, cujo valor contábil montava em R$ 259 naquela data, para M. Abuhab Participações, seu acionista majoritário. Esta transação gerou lucro de R$ 3.668, o qual foi reconhecido à medida que os pagamentos foram realizados pela M. Abuhab Participações. Em 31 de dezembro de 2003 a Datasul possuía R$ 1.985 registrado como "outras contas a receber" no ativo circulante e um lucro não realizado de R$ 1.507 na conta de "resultado de exercícios futuros" por conta desta operação, os quais foram integralmente realizados em janeiro de 2004.

Também estão representadas por dividendos a pagar, como segue:

	Individual e Consolidado Passivo Circulante		
	2005	2004	2003
M.Abuhab Participações S.A.	2.115	2.497	2.945
J.S. Participações	301	354	409
South America Private Equity Growth Found LP	-	-	1.315
South America Private Equity Coinvestors	-	-	272
Outros	94	120	-
Total	2.510	2.971	4.941

13. EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS

	2005 R$ mil		2004 R$ mil	
	Circulante	Longo Prazo	Circulante	Longo Prazo
Individual				
Em moeda estrangeira (dólar norte-americano):				
Destinados a aquisição de participação acionária				
BankBoston	4.681	4.304	5.317	10.190
Em moeda nacional:				
Destinados ao imobilizado				
ABN	516	56	-	-
	5.197	4.360	5.317	10.190
Consolidado				
Em moeda nacional:				
Destinados ao imobilizado				
BankBoston	39	-	-	-
	5.236	4.360	5.317	10.190

O empréstimo junto ao BankBoston foi estruturado como parte integrante do processo de aquisição da participação que as acionistas South América Private Equity Growth Fund L.P e South América Private Equity Growth Fund Coinvestors L.P. detinham na Datasul S.A.., tendo como garantia notas promissórias emitidas pela Companhia e avalizadas pelo acionista Sr. Miguel Abuhab, além de contas a receber de clientes no montante de R$ 1.959 em 31 de dezembro de 2005 (R$ 2.036 em 2004). O referido empréstimo é atualizado pela variação cambial mais taxa de juros de 6,42% ao ano, o pagamento do principal e dos juros é realizado em 36 (trinta e seis) parcelas mensais tendo iniciado em dezembro de 2004 com encerramento para novembro de 2007.

Este contrato prevê manutenção de índices de endividamento, requer aplicação financeira suficiente para cobertura de 6 parcelas do valor do principal atualizado e também prevê clausula restritiva relacionada à distribuição de dividendos, a qual está limitada a 60% do lucro líquido após o imposto de renda. Nas demonstrações findas em 31 de dezembro de 2005 e 2004 a Companhia atingiu adequadamente todos os índices requeridos contratualmente.

Em 05 de julho de 2005, a Datasul obteve financiamento pré-fixado junto ao banco ABN, para aquisição de equipamento, o qual está garantido pelos próprios equipamentos. Referido empréstimo é atualizado pela taxa de juros de 29,75% ao ano. O pagamento do principal e juros é realizado em 18 (dezoito) parcelas mensais, tendo iniciado em agosto de 2004 com encerramento para janeiro de 2007, sendo as seis primeiras de R$ 3,8 e as demais de R$ 56,4.

Também em 2005 a controlada a DTSL Sistema e Serviço de Informática S/A obteve financiamento pré-fixado junto ao Bank Boston, para aquisição de equipamento, o qual está garantido pelos próprios equipamentos. Referido empréstimo é atualizado pela taxa de juros de 24.62% ao ano. O pagamento do principal e juros é realizado em parcelas mensais e consecutivas, com encerramento para dezembro de 2006.

14. PROVISÃO PARA CONTINGÊNCIAS E DEPÓSITOS JUDICIAIS

Baseada na opinião de seus assessores jurídicos, a Sociedade constituiu provisão para contingências em montantes considerados necessários para cobrir eventuais perdas que possam advir do desfecho de processos tributários, cíveis e trabalhistas em andamento.

Para os casos em que o risco de perda foi considerado provável, foram constituídas as seguintes provisões:

	Individual e Consolidado					
	Provisão para contingências			Depósitos Judiciais		
Natureza	2005	2004	2003	2005	2004	2003
	R$ mil	R$ mil	R$ mil	R$ mil	R$ mil	R$ mil
Tributária	2.996	2.415	1.703	218	-	-
Previdenciária	206	547	1.203	-	-	-
Civil	2.013	1.116	1.124	-	-	-
Trabalhista	1.252	580	-	8	7	7
Outras causas previdenciárias - remotas	-	-	-	1.531	1.062	1.798
	6.467	4.658	4.030	1.757	1.069	1.805

Tributárias

Referem-se, principalmente, a questões ligadas à cobrança de tributos decorrentes de divergências quanto à interpretação da legislação, sendo resumidas como segue:

	Individual e Consolidado		
	2005	2004	2003
	R$ mil	R$ mil	R$ mil
ISS – Município do Rio de Janeiro	1.079	600	600
Imposto de Renda Pessoa Jurídica – Plano Real	558	470	444
Imposto de Renda Pessoa Jurídica – Controlada MCI	573	541	-
Pis/Cofins – Aumento de Base	548	566	587
Outros	238	238	72
	2.996	2.415	1.703

ISS - Município do Rio de Janeiro

A municipalidade do Rio de Janeiro ajuizou Execução Fiscal contra a empresa, com trâmite na 12ª Vara da Fazenda Pública. A dívida executada consiste em ISS que teria, em tese, deixado de ser recolhido pelos serviços supostamente prestados por antiga filial da empresa no município do Rio de Janeiro. Já foi interposta Exceção de Pré-Executividade sustentando, entre outros argumentos a prescrição da dívida em questão. Ademais, o entendimento da Companhia é de que o ISS foi recolhido no município de Joinville pois era o local em que os serviços de suporte e manutenção eram efetivamente prestados. A Exceção de Pré-Executividade ainda não foi apreciada pelo juízo responsável.

Imposto de renda pessoa jurídica – Plano Real

A Fazenda Nacional ajuizou Execução Fiscal contra a Companhia, visando a cobrança de valores inscritos em Dívida Ativa da União, referentes à exclusão indevida de efeitos do Plano Real no IRPJ/97 e a compensação indevida de créditos para pagamento de IRFonte/97. A Execução tramita na Vara de Execuções Fiscais da Justiça Federal de Joinville. Foi garantido juízo com a apresentação de carta fiança e foi apresentado recurso de Embargos à Execução, que atualmente encontra-se em segundo grau no TRF da 4ª Região. A defesa da Companhia baseia-se na alegação de que as compensações eram legítimas, tendo juntado farta documentação que fortalece os respectivos argumentos.

Imposto de Renda Pessoa Jurídica – Controlada MCI

Em 1997 a MCI Informática Ltda. efetuou compensação de 100% dos prejuízos fiscais, e base negativa da contribuição social, não respeitando o limite legal de 30% do lucro real. Em fevereiro de 2003 foi lavrado auto de infração pela Secretaria da Receita Federal cobrando o principal e penalidades sobre o valor compensado em excesso, sendo que em março de 2003 a Companhia protocolou impugnação aos autos de infração.

Os autos de infração originaram os processos administrativos 10920.000164/2003-60 e 10920.000165/2003-12, cujos valores originais perfaziam a quantia de R$ 352 mil e R$ 133 mil. Atualmente a Companhia possui provisão contábil de R$ 415 mil e R$ 158 mil para os respectivos processos administrativos, os quais aguardam julgamento em esfera administrativa.

Pis/Cofins – Aumento de Base

A Companhia não acatou a ampliação da base de cálculo do PIS e COFINS conforme determinado pela Lei nº 9718/98. Em função disso, foi constituída provisão para contingências sobre os valores não recolhidos. Em 9 de novembro de 2005 o Superior Tribunal Federal considerou a referida alteração na base de cálculo inconstitucional. Por deliberação do Comunicado Técnico IBRACON nº. 02/2006, a reversão desta provisão deverá ocorrer na medida em que os referidos tributos forem prescritos, uma vez que a Companhia não possui processo judical.

Previdenciárias

Referem-se, principalmente, a questões ligadas à cobrança de encargos sociais decorrentes de divergências quanto à interpretação da legislação, sendo resumidas como segue:

	Individual e Consolidado		
	2005 R$ mil	2004 R$ mil	2003 R$ mil
Contribuições previdenciárias dos funcionários das prestadoras de serviços terceirizadas - Parcelamento	206	547	1.203

Foi ajuizada ação anulatória de débito fiscal junto à Vara de Execuções Fiscais da Justiça Federal de Joinville, com o objetivo de se obter declaração de nulidade de NFLD fundada em nossa responsabilidade solidária pelo recolhimento das contribuições previdenciárias dos funcionários das prestadoras de serviços terceirizadas. Essa ação foi extinta sem julgamento do mérito uma vez que o juiz de direito considerou o parcelamento do débito por nossa parte, para fins de obtenção de Certidão Positiva com Efeitos de Negativa como uma confissão. A apelação apresentada pela Companhia com relação à decisão que extinguiu o mérito da ação aguarda julgamento em segundo grau, no TRF da 4ª Região. Há provisionamento remanescente no valor de R$ 206 para fazer frente ao parcelamento deste débito.

Cíveis

Compreendem uma estimativa de causas relativas a reivindicações movidas pelos clientes sobre produtos e serviços prestados, sendo resumidas como segue:

	Individual e Consolidado		
	2005	2004	2003
	R$ mil	R$ mil	R$ mil
Cascavel Distribuidora de Vidros e Acessórios Ltda.	541	316	316
Comercial Atacadista Luciana's	505	300	300
Informarket Comércio e Representações Ltda	460	300	300
Execplan Sistemas Executivos Ltda	252	-	-
Porto Alegre Clínicas S/C Ltda	255	200	-
Outros	-	-	208
	2.013	1.116	1.124

Cascavel Distribuidora de Vidros e Acessórios Ltda.

Refere-se a ação indenizatória ajuizada por este cliente objetivando a declaração de rescisão de contrato firmado com a Companhia e a conseqüente nulidade dos títulos emitidos. Requereu ainda devolução de todos os valores pagos mais indenização por lucros cessantes. Segundo a Cascavel, não teriam sido disponibilizadas todas as licenças de uso de software contratadas, e as efetivamente entregues apresentaram problemas. O processo tramita na 1ª Vara Cível de Joinville.

Comercial Atacadista Luciana's

Refere-se a ação indenizatória ajuizada na 1ª Vara Cível da Comarca de Francisco Beltrão, no Paraná, onde este cliente pretende ressarcimento por danos materiais e morais decorrentes de prejuízos suportados em decorrência de suposto inadimplemento contratual de nossa parte. Alega que nosso software não chegou a ser totalmente implantado e os módulos funcionaram de maneira inadequada, o que teria causado prejuízo no valor de aproximadamente R$1,6 milhão, de acordo com as alegações da autora. Foi apresentada pela Companhia reconvenção cobrando valores contratuais não pagos. Aguarda-se decisão a ser proferida pelo juízo de primeiro grau.

Informarket Comércio e Representações Ltda

Refere-se a "Ação de Rescisão Contratual cumulada com Cobrança e Pedido de Indenização" que tramita na 6ª Vara Cível do Foro Central da Comarca de São Paulo, em que a reclamante alega que a Companhia infringiu disposições de "contrato particular de agente de negócios", tendo atrasado pagamentos de comissões, desrespeitado a exclusividade territorial de clientes, e descumprido o pagamento de comissões por vendas de produtos e serviços. A Companhia contestou o feito alegando ter cumprido todas as suas obrigações. O processo aguarda sentença de primeiro grau após conclusão da fase instrutória do processo.

Execplan Sistemas Executivos Ltda

Refere-se a ação indenizatória ajuizada na 4ª Vara Cível da Comarca de São Paulo, pela empresa reclamante, cujo objeto é a rescisão de contrato pelo qual foram adquiridos os direitos autorais do software "FAST B.I.", cumulado com pedido de indenização por danos materiais. A Execplan alega que passamos a oferecer no mercado produto semelhante ao objeto de avença entre as partes, após ter tido acesso a informações sobre o produto, o que nos teria permitido o desenvolvimento de um novo software, insinuando a ocorrência de plágio. Em primeiro grau fomos condenados, não tendo sido reconhecido plágio, apenas descumprimento contratual por parte da Companhia. A apelação apresentada aguarda julgamento no Tribunal de Justiça de São Paulo.

Porto Alegre Clínicas S/C Ltda

Refere-se a Ação de Rescisão Contratual Indireta, cumulada com Indenização por Perdas e Danos" ajuizada na 10ª Vara Cível de Porto Alegre. Em sua argumentação, a empresa reclamante pleiteia a devolução dos valores pagos pela aquisição de Licença de Uso de programa de computador, pois este não teria sido devidamente implantado, o que levou a reclamante a decidir pela denúncia do pacto. Realizada perícia, e finalizada a fase de instrução, o processo aguarda sentença de primeiro grau.

Trabalhistas

Compreendem perdas prováveis relativas a processos movidos por ex-empregados das Sociedades e de empresas prestadoras de serviços, sendo resumidas como segue:

	Individual e Consolidado		
	2005	2004	2003
	R$ mil	R$ mil	R$ mil
Flávio José Dória Lombardi	1.252	500	-
Outros	-	80	-
	1.252	580	-

Refere-se a ação trabalhista ajuizada pelo ex-consultor, com trâmite na 55ª Vara do Trabalho de São Paulo, sob a alegação de que, quando trabalhava para a Companhia, teve suas comissões sobre vendas e serviços reduzidas, o que lhe importou em grande perda de poder aquisitivo. Em primeiro grau, foi obtida decisão favorável. Entretanto, o Tribunal Regional do Trabalho de São Paulo reformou a sentença, condenando a Companhia. O processo encontra-se no Tribunal Superior do Trabalho aguardando julgamento do Recurso de Revista impetrado. Em carta de sentença já foram calculados o valor de eventual condenação, nos termos do acórdão de segundo grau, o qual foi base para o valor provisionado contabilmente.

A Sociedade está ainda envolvida em outros processos judiciais, para os quais seus assessores jurídicos consideraram os riscos de perda como possíveis, portanto, sem necessidade de provisão contábil, conforme quadro abaixo:

Natureza	2005 R$ mil	2004 R$ mil	2003 R$ mil
Tributária	246	160	160
Civil	1.179	1.100	1.300
Trabalhista	64	64	600
	1.489	1.324	2.060

15. IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

A Sociedade provisiona o imposto de renda e contribuição social sobre o lucro de acordo com o regime de competência, sendo que sobre as diferenças temporárias são calculados os impostos diferidos.

A composição da despesa de imposto de renda e contribuição social é como segue:

	Individual			Consolidado		
	2005	2004	2003	2005	2004	2003
Resultado antes dos impostos	28.712	29.953	15.346	29.283	29.992	14.933
Participação dos acionistas minoritários	-	-	-	(5)	(18)	413
Juros sobre capital próprio	(2.375)	-	-	(2.375)	-	-
Base de cálculo	26.337	29.953	15.346	26.903	29.974	15.346
Alíquota	34%	34%	34%	34%	34%	34%
	(8.954)	(10.184)	(5.218)	(9.147)	(10.191)	(5.218)
Efeito fiscal sobre os seguintes itens:						
Adições e Exclusões:						
Participação no resultado de controladas	194	357	(582)	-	-	-
Lucro não realizado na venda de controlada	-	512	(512)	-	512	(512)
Despesas indedutíveis	(76)	(358)	(202)	(187)	(358)	(202)
Prejuízos sem constituição de crédito tributário	-	-	-	19	357	(617)
Reversão provisão manutenção PL Datasul	68	817	817	68	817	817
Outras exclusões (adições)	169	322	177	82	308	212
Efeito das Adições e Exclusões	355	1.650	(302)	(18)	1.636	(302)
Sub total	(8.599)	(8.534)	(5.520)	(9.165)	(8.555)	(5.520)
Constituição de crédito tributário sobre prejuízo Fiscal Neogrid S.A	-	-	4.143	-	-	4.143
Constituição de crédito tributário sobre ágio Neogrid S.A.	-	-	2.726	-	-	2.726
Despesa (crédito) imposto de renda e contribuição social	(8.599)	(8.534)	1.349	(9.165)	(8.555)	1.349

16. ARRENDAMENTO MERCANTIL

A Sociedade tem responsabilidade por contratos de arrendamento mercantil de máquinas, equipamentos de informática e veículos, com cláusulas de opção de compra, negociados com taxa pré-fixada e 1% de valor residual garantido ao final do contrato e que tem como garantia a alienação fiduciária dos próprios bens.

Demonstramos a seguir, conforme o Parecer de Orientação CVM no 15, os valores apurados caso as imobilizações fossem reconhecidas contabilmente:

Natureza	Prazo	Custo do Imobilizado	Depreciação acumulada	Valor contábil líquido
		2005 R$ mil	2005 R$ mil	2005 R$ mil
Máquinas e equipamentos de informática	36 meses	1.608	665	943
		1.608	665	943

Em 31 de dezembro de 2005, os compromissos assumidos estão resumidos como segue:

Ano	
2006	461
2007	215
2008	159
	835

As despesas incorridas em 2005 com contratos de arrendamento mercantil foram de R$ 508 (R$ 476 em 2004 e R$ 822 em 2003).

17. PATRIMÔNIO LÍQUIDO

a. Capital social

Em 03 de outubro de 2003, foi aprovada a incorporação da Datasul S.A. pela Neogrid S.A., passando esta a denominar-se Datasul S.A. e assumindo todas as operações da incorporada.

Com a união de capitais em função da incorporação, o capital social foi alterado para R$ 20.602, representado por 20.602.195 ações nominativas, sem valor nominal, sendo 20.356.646 ações ordinárias e 245.549 ações preferenciais classe "A".

Em 18 de março de 2004, foi aprovada a conversão das 245.549 ações preferenciais classe "A", de titularidade do acionista M.Abuhab Participações S.A. em 245.549 ações ordinárias nominativas.

Em julho de 2004 foi aprovada a aquisição da participação detida pelas acionistas South America Private Equity Growth Fund L.P. (SAPEG) e South America Private Equity Growth Fund Coinvestors L.P. pela Mabjos Participações Ltda (vide nota 10).

Em 04 de agosto de 2004 foi aprovada a incorporação da Mabjos Participações Ltda, sendo canceladas as 6.617.945 ações ordinárias nominativas de propriedade da MABJOS, e emitidas 6.617.945 novas ações ordinárias nominativas, sem valor nominal, atribuídas aos antigos sócios da Mabjos: a M.Abuhab Participações S.A. e a JS Participações Ltda.

Através da AGE de 31 de janeiro de 2005 foram emitidas, pela Companhia, 1.000 (mil) novas ações preferenciais classe "A", nominativas e sem valor nominal. Estas ações não conferem a seus titulares o direito de participar da distribuição dos lucros remanescentes da Companhia e não terão direito a voto, mas conferirão direito ao recebimento de um dividendo semestral fixo.

A Companhia realizou retenções de lucros, sem elaborar orçamento de capital para suportar estas retenções, uma vez que essas retenções foram feitas com base no disposto no art. 202, parágrafo 3°. Inc. II, da Lei 6.404/76, segundo o qual, nas companhias fechadas que não sejam controladas por companhias abertas, a assembléia-geral pode, desde que não haja oposição de qualquer acionista presente, deliberar a distribuição de dividendos inferior ao obrigatório ou a retenção de todo lucro líquido. Assim, nos últimos exercícios, a Companhia, por se tratar de uma companhia fechada que atende os requisitos do art. 202, parágrafo 3°. Inc. II, da Lei das Sociedades por Ações, efetuou retenções de lucros exclusivamente com base nas decisões da assembléia-geral. A partir do exercício de 2006, a Companhia passará a elaborar orçamento de capital para suportar eventuais retenções de lucros bem como fará a destinação dos lucros acumulados conforme prevê o parágrafo 1° do artigo 196 da Lei 6.404/76.

O capital social em 31 de dezembro de 2005 é de R$ 20.604, representado por 20.603.195 ações, sendo 20.602.195 ações ordinárias nominativas sem valor nominal, e 1.000 ações preferenciais classe "A" nominativas e sem valor nominal.

b. Dividendos

Aos acionistas detentores de ações ordinárias nominativas é assegurado um dividendo mínimo de 1% do lucro líquido ajustado nos termos do art. 202 da Lei das Sociedades por Ações (6.404/76).

Aos acionistas detentores de ações preferenciais nominativas classe "A" foi assegurado um dividendo semestral fixo no montante R$ 450 em 2003, sendo registrados 409 em 2003 e 41 em 2004, e de R$ 0,33 (trezentos e trinta reais) por ação em 2005.

A base de cálculo para os dividendos mínimos obrigatórios é como segue:

	2005	2004	2003
Lucro líquido do exercício	20.113	21.419	16.695
(-) Reserva legal (5%)	(1.006)	(1.070)	(679)
(-) Compensação Prejuízos (Incorporação Neogrid)	-	-	(3.123)
Base de cálculo	19.107	20.349	12.893
Dividendos mínimos obrigatórios (1%)	191	203	129
Dividendos mínimos obrigatórios – ações preferenciais classe A	591	79	409
Juros sobre capital próprio declarados	2.375	-	-
Dividendos adicionais propostos sobre resultado do exercício	2.331	14.686	6.153
Dividendos adicionais propostos sobre resultados acumulados	3.228	6.202	3.158
Total de Dividendos Distribuídos	8.716	21.170	9.849

18. REMUNERAÇÃO DOS ADMINISTRADORES

A remuneração dos administradores foi registrada nos exercícios findos abaixo conforme segue:

	Individual			Consolidado		
	2005	2004	2003	2005	2004	2003
Custo Manutenção	-	-	204	-	-	204
Despesas Pesquisa e Desenvolvimento	239	332	223	239	332	223
Despesas com Propaganda e Marketing	242	1.282	1.422	242	1.282	1.422
Despesas com Vendas	280	331	237	283	331	394
Despesas Gerais e Administrativas	1.022	1.083	867	1.022	1.083	867
Total	1.783	3.028	2.953	1.786	3.028	3.110

Em 2005 os administradores também foram remunerados através de dividendos propostos sobre suas ações preferenciais classe A, no montante total de R$ 1.109.

19. OUTRAS RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS

	Individual			Consolidado		
	2005	2004	2003	2005	2004	2003
Resultado Neogrid (nota 2)	-	-	(3.123)	-	-	(3.123)
Resultado Mobipart (nota 2)	-	-	-	-	-	(916)
Outras	98	(153)	(8)	97	(154)	18
	98	(153)	(3.131)	97	(154)	(4.021)

20. RESULTADO NÃO OPERACIONAL

	Individual			Consolidado		
	2005	2004	2003	2005	2004	2003
Amortização de ágio - investimento Datasul	(303)	(3.639)	(3.639)	(303)	(3.639)	(3.639)
Reversão da provisão p/ manutenção do PL	200	2.402	2.402	200	2.402	2.402
Venda investimento Neogrid (nota 8)	-	1.507	3.046	-	1.507	3.046
Baixa investimento Neogrid (nota 8)	-	-	(649)	-	-	(649)
Venda investimento Mobipart (nota 8)	-	-	1	-	-	1
Baixa investimento Mobipart (nota 8)	-	-	(738)	-	-	(738)
Despesas Rescisão contratual (nota 8)	-	-	(2.921)	-	-	(2.921)
Amortização de ágio na incorporação da Mabjos	-	(548)	-	-	(548)	-
Resultado na venda de imobilizado	80	(24)	1	80	(24)	1
Outras	11	20	(156)	5	21	(68)
	(12)	(282)	(2.653)	(18)	(281)	(2.565)

21. INSTRUMENTOS FINANCEIROS

Conforme as condições estabelecidas na Instrução CVM 235/95, as operações que envolvem instrumentos financeiros ativos e passivos, conforme abaixo, estão registradas contabilmente pelos valores compatíveis com as atuais taxas de mercado para as operações de prazos e riscos similares.

Os principais instrumentos financeiros, na data do balanço, eram os seguintes:

Caixa e bancos e aplicações financeiras: Os valores contábeis se aproximam do valor justo devido ao vencimento a curto prazo destes instrumentos financeiros.

Contratos de mútuo: Os valores contábeis se aproximam do valor justo devido às taxas de juros serem equivalentes às de mercado, incidentes sobre estes instrumentos financeiros.

Investimentos: Não foi feita a estimativa do valor de mercado dos investimentos em empresas de capital fechado, por não existir um mercado ativo para esses papéis. A Sociedade não possui investimentos em empresa de capital aberto.

Empréstimos e financiamentos: Os valores contábeis se aproximam do valor justo devido às taxas de juros serem equivalentes às de mercado para cada tipo de linha de crédito, incidentes sobre estes instrumentos financeiros.

Operações com derivativos: A Sociedade não realizou operações com derivativos em 31 de dezembro de 2005, de 2004 e de 2003.

22. SEGUROS

A política adotada pela Sociedade é a de manter cobertura de seguros do imobilizado, em montante considerado satisfatório, em face dos riscos envolvidos.

O valor segurado dos bens monta em R$ 18.402 em 2005 (R$ 17.024 em 2004 e R$ 16.276 em 2003), estando representado conforme abaixo em 31 de dezembro de 2005:

Natureza	Vigência	Cobertura R$ mil	Premio líquido R$ mil
Imobilizado e Prédio Locado	05/2005 a 04/2006	17.534	19
Notebooks	05/2005 a 04/2006	868	26
		18.402	45
- Limite Máximo de Indenização: seguro de danos patrimoniais			18.402
- Limite Máximo de Indenização: seguro de responsabilidades			935

Além dos seguros acima mencionados, a empresa possui seguro de 02 veículos com cobertura de 110% da Tabela Fipe, com vigência de 05/2005 a 04/2006, cujo prêmio líquido é de R$ 15.

(Esta página foi intencionalmente deixada em branco)

ANEXO F

- Informações Trimestrais da Companhia e suas subsidiárias, relativas aos períodos de três meses findos em 31 de março de 2005 e 2006 e revisão especial dos Auditores Independentes.□□

Datasul S.A. e Controladas

Informações Trimestrais Acompanhadas do Relatório de Revisão Especial para os trimestres findos em 31 de março de 2006 e de 2005

Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes

Deloitte.

Deloitte Touche Tohmatsu
Rua Pasteur, 463
5º andar - Batel
80250-080 - Curitiba - PR
Brasil

Tel.: +55 (41) 3312-1400
Fax: +55 (41) 3312-1470
www.deloitte.com.br

RELATÓRIO DE REVISÃO ESPECIAL DOS AUDITORES INDEPENDENTES

Aos Administradores e Acionistas da
Datasul S.A.
Joinville - SC

1. Efetuamos uma revisão especial das informações trimestrais - ITR da Datasul S.A., referentes aos trimestres findos em 31 de março de 2006 e de 2005, compreendendo os balanços patrimoniais individuais e consolidados de 31 de março de 2006 e de 2005, as demonstrações do resultado, das mutações do patrimônio líquido e das origens e aplicações de recursos correspondentes aos trimestres findos naquelas datas e o relatório de desempenho, elaborados de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e sob a responsabilidade da administração da Companhia.

2. Nossa revisão foi efetuada de acordo com as normas específicas estabelecidas pelo IBRACON - Instituto dos Auditores Independentes do Brasil, em conjunto com o Conselho Federal de Contabilidade, e consistiu principalmente de: (a) indagação e discussão com os administradores responsáveis pelas áreas contábil, financeira e operacional da Companhia quanto aos principais critérios adotados na elaboração das informações trimestrais; e (b) revisão das informações e dos eventos subseqüentes que tenham ou possam vir a ter efeitos relevantes sobre a situação financeira e as operações da Companhia.

3. Baseados em nossa revisão especial, não temos conhecimento de nenhuma modificação relevante que deva ser feita nas informações trimestrais acima referidas para que estejam de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, aplicadas de forma condizente com as normas expedidas pela Comissão de Valores Mobiliários, especificamente aplicáveis à elaboração das informações trimestrais obrigatórias.

4. Anteriormente, auditamos os balanços patrimoniais, individuais e consolidados, levantados em 31 de dezembro de 2005 e de 2004, apresentados para fins comparativos, cujo parecer foi emitido sem ressalva em 24 de fevereiro de 2006.

Curitiba, 20 de abril de 2006

Deloitte Touche Tohmatsu
DELOITTE TOUCHE TOHMATSU
Auditores Independentes
CRC n.º 2 SP-011.609/O-8 F-PR

José Ecio Pereira da Costa Júnior
Sócio
CRC SP-101.318/O-2 T-PR "S-SC"

DATASUL S.A. E CONTROLADAS

BALANÇOS PATRIMONIAIS LEVANTADOS EM 31 DE MARÇO DE 2006 E DE 2005 E 31 DE DEZEMBRO DE 2005 E DE 2004

	Individual				Consolidado			
ATIVO	31/3/2006 R$ mil	31/12/2005 R$ mil	31/3/2005 R$ mil	31/12/2004 R$ mil	31/3/2006 R$ mil	31/12/2005 R$ mil	31/3/2005 R$ mil	31/12/2004 R$ mil
CIRCULANTE				(Reclassificado)				(Reclassificado)
Caixa e bancos	387	455	224	1.257	1.004	636	1.751	2.300
Aplicações financeiras	6.109	5.995	6.443	6.433	7.591	7.520	6.443	6.433
Contas a receber de clientes	27.535	30.136	22.911	23.947	28.856	31.673	23.897	24.340
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(1.858)	(2.036)	(2.533)	(2.512)	(1.861)	(2.038)	(2.545)	(2.523)
Impostos a recuperar	1.527	1.628	2.014	1.805	1.899	1.950	2.150	1.895
Impostos diferidos	4.904	5.101	3.499	4.031	4.990	5.212	3.499	4.031
Outros	2.099	2.437	349	759	2.437	2.717	374	775
Total do circulante	40.703	43.716	32.907	35.720	44.916	47.670	35.569	37.251
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO								
Contratos de mútuo	774	4.635	3.926	3.568	4	4.435	3.718	3.568
Impostos diferidos	2.942	2.905	2.822	2.992	2.942	2.905	2.822	2.992
Depósitos judiciais	1.920	1.757	1.359	1.069	1.920	1.757	1.359	1.069
Outros	400	310	294	-	441	331	301	-
Total do realizável a longo prazo	6.036	9.607	8.401	7.629	5.307	9.428	8.200	7.629
PERMANENTE								
Investimentos	2.577	2.787	2.356	1.570	220	231	20	20
Imobilizado	7.465	9.265	6.924	7.330	7.970	9.793	7.405	7.478
Diferido	17.580	18.774	22.667	23.889	17.648	18.838	22.690	23.903
Total do permanente	27.622	30.826	31.947	32.789	25.838	28.862	30.115	31.401
TOTAL DO ATIVO	74.361	84.149	73.255	76.138	76.061	85.960	73.884	76.281

(continua)

DATASUL S.A. E CONTROLADAS

BALANÇOS PATRIMONIAIS LEVANTADOS EM 31 DE MARÇO DE 2006 E DE 2005 E 31 DE DEZEMBRO DE 2005 E DE 2004 (continuação)

	Individual				Consolidado			
PASSIVO	31/3/2006 R$ mil	31/12/2005 R$ mil	31/3/2005 R$ mil	31/12/2004 R$ mil (Reclassificado)	31/3/2006 R$ mil	31/12/2005 R$ mil	31/3/2005 R$ mil	31/12/2004 R$ mil (Reclassificado)
CIRCULANTE								
Fornecedores	5.975	7.715	8.350	10.817	6.741	8.476	8.497	10.824
Emprestimos e financiamentos	4.836	5.197	4.888	5.317	4.877	5.236	4.888	5.317
Impostos e taxas a recolher	2.764	3.517	1.847	1.207	2.958	3.710	1.994	1.233
Salários, encargos sociais e provisão para participação nos resultados	3.012	2.704	2.406	3.158	3.323	2.978	2.495	3.158
Obrigações por aquisição de direitos sobre produtos	502	995	732	1.183	502	995	732	1.183
Dividendos e juros capital próprio a pagar	168	2.510	5.409	2.971	168	2.510	5.409	2.971
Provisões Comerciais - comissões e outras	2.715	4.150	1.575	1.682	2.919	4.236	1.625	1.682
Provisão repasse franquias de desenvolvimento	3.746	4.289	2.025	1.967	3.746	4.289	2.062	1.967
Provisão para fundo desenvolvimento	2.557	2.071	869	492	2.659	2.244	874	492
Outros valores a pagar	1.539	1.195	3.616	4.676	1.625	1.411	3.656	4.686
Total do circulante	27.814	34.343	31.717	33.470	29.518	36.085	32.232	33.513
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO								
Emprestimos e Financiamentos	2.907	4.360	9.352	10.190	2.907	4.360	9.352	10.190
Provisão para contingências	6.526	6.467	4.799	4.658	6.526	6.467	4.799	4.658
Outros valores a pagar	135	194	230	434	94	214	284	488
Total do exigível a longo prazo	9.568	11.021	14.381	15.282	9.527	11.041	14.435	15.336
PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS MINORITÁRIOS	-	-	-	-	37	49	60	46
PATRIMÔNIO LÍQUIDO								
Capital social	20.604	20.604	20.603	20.602	20.604	20.604	20.603	20.602
Reserva legal	2.582	2.409	1.578	1.403	2.582	2.409	1.578	1.403
Lucros acumulados	13.793	15.772	4.976	5.381	13.793	15.772	4.976	5.381
Total do patrimômio líquido	36.979	38.785	27.157	27.386	36.979	38.785	27.157	27.386
TOTAL DO PASSIVO	74.361	84.149	73.255	76.138	76.061	85.960	73.884	76.281

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

3

DATASUL S.A. E CONTROLADAS

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO PARA OS TRIMESTRES FINDOS
EM 31 DE MARÇO DE 2006 E DE 2005

DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

	Individual		Consolidado	
	31/3/2006	31/3/2005	31/3/2006	31/3/2005
	R$ mil	R$ mil	R$ mil	R$ mil
Licenças de uso	9.271	7.680	9.271	7.749
Manutenção	30.952	28.277	31.031	28.390
Taxas de franquia	2.289	1.414	2.167	1.367
Outros serviços	849	1.743	3.871	3.187
Receita bruta de serviços e vendas	43.361	39.114	46.340	40.693
Cancelamento de serviços e vendas	(2.256)	(1.335)	(2.291)	(1.359)
Impostos sobre serviços e vendas	(2.546)	(2.256)	(2.827)	(2.375)
Deduções de vendas	(4.802)	(3.591)	(5.118)	(3.734)
Receita líquida de serviços e vendas	38.559	35.523	41.222	36.959
Custo das licenças de uso	(3.681)	(3.298)	(3.681)	(3.298)
Custo da manutenção	(8.420)	(8.503)	(8.420)	(8.503)
Custo de taxas de franquia	(448)	(585)	(438)	(632)
Custo de outros serviços	(1.409)	(1.049)	(2.928)	(1.354)
Custo dos produtos e serviços	(13.958)	(13.435)	(15.467)	(13.787)
Lucro bruto	24.601	22.088	25.755	23.172
Despesas operacionais				
Pesquisa e desenvolvimento	(4.681)	(4.627)	(5.177)	(4.632)
Despesas de propaganda e marketing	(1.945)	(1.718)	(1.945)	(1.718)
Despesas com vendas	(592)	(208)	(1.084)	(271)
Comissões	(1.635)	(2.245)	(1.633)	(2.289)
Despesas gerais e administrativas	(2.801)	(3.029)	(3.150)	(3.552)
Participação dos empregados nos resultados	(1.764)	(1.139)	(1.764)	(1.139)
Amortização de agio de aquisição	(1.319)	(1.308)	(1.319)	(1.308)
Depreciação e amortização	(257)	(237)	(298)	(254)
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	97	(192)	101	(192)
Provisão para contingências	(154)	(32)	(154)	(32)
Participação no resultado de controladas	(427)	356	-	-
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(433)	(7)	(433)	(7)
Total das despesas operacionais	(15.911)	(14.386)	(16.856)	(15.394)
Lucro operacional antes dos resultados financeiros	8.690	7.702	8.899	7.778
Receitas financeiras	1.352	1.295	1.321	1.311
Despesas financeiras	(837)	(1.526)	(892)	(1.530)
Lucro operacional	9.205	7.471	9.328	7.559
Resultado não operacional	214	(101)	213	(101)
Resultado antes dos impostos e participação dos acionistas minoritários	9.419	7.370	9.541	7.458
Imposto de renda e contribuição social				
Corrente	(3.108)	(1.782)	(3.215)	(1.862)
Diferido	(160)	(599)	(185)	(599)
	(3.268)	(2.381)	(3.400)	(2.461)
Participação de acionistas minoritários	-	-	10	(8)
Lucro líquido do exercicio	6.151	4.989	6.151	4.989
Lucro por lote de 1000 ações	0,30	0,24	0,30	0,24
Número de ações no final do exercício	20.603	20.603	20.603	20.603

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

DATASUL S.A.

DEMONSTRAÇÕES INDIVIDUAIS DAS MUTAÇÕES DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO
PARA OS TRIMESTRES FINDOS EM 31 DE MARÇO DE 2006 E DE 2005 E EXERCÍCIO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2005

	Capital social	Reserva legal	Lucros acumulados	Total
	R$ mil	R$ mil	R$ mil	R$ mil
SALDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2004	20.602	1.403	5.381	27.386
Aumento de capital	1		(1)	-
Lucro líquido do exercício			4.989	4.989
Reserva legal		175	(175)	-
Dividendos propostos			(5.218)	(5.218)
SALDOS EM 31 DE MARÇO DE 2005	20.603	1.578	4.976	27.157
Aumento de capital	1			1
Lucro líquido do exercício			15.125	15.125
Reserva legal		831	(831)	-
Dividendos propostos			(1.123)	(1.123)
Juros sobre capital próprio propostos			(2.375)	(2.375)
SALDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2005	20.604	2.409	15.772	38.785
Lucro líquido do exercício			6.151	6.151
Reserva legal		173	(173)	-
Dividendos propostos			(7.957)	(7.957)
SALDOS EM 31 DE MARÇO DE 2006	20.604	2.582	13.793	36.979

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

DATASUL S.A. E CONTROLADAS

DEMONSTRAÇÕES DAS ORIGENS E APLICAÇÕES DE RECURSOS
PARA OS TRIMESTRES FINDOS EM 31 DE MARÇO DE 2006 E DE 2005

	Individual		Consolidado	
	31/3/2006	31/3/2005	31/3/2006	31/3/2005
ORIGEM DOS RECURSOS	R$ mil	R$ mil	R$ mil	R$ mil
Das operações-				
Lucro líquido do ano	6.151	4.989	6.151	4.989
Itens que não afetam o capital circulante				
Participação no resultado de controladas	427	(356)	-	-
Amortização de ágio	1.306	1.308	1.306	1.308
Depreciação e amortização	671	513	705	524
Impostos diferidos	(37)	170	(37)	170
Baixas do ativo permanente	1.785	225	1.803	226
Variações monetárias de longo prazo, líquidas	(450)	(41)	(467)	(42)
Provisão para contingências	59	141	59	141
Participação dos acionistas minoritários	-	-	(12)	14
	9.912	6.949	9.508	7.330
De terceiros-				
Redução de mútuos e outros ativos de longo prazo	3.753	-	4.546	-
Total das origens de recursos	13.665	6.949	14.054	7.330
APLICAÇÃO DOS RECURSOS				
Investimento	-	430	-	-
Imobilizado	656	331	685	676
Diferido	101	87	105	96
Aumento de mútuos, depósitos judiciais e outros	163	805	163	603
Redução do exigível a longo prazo	19	-	23	-
Transferências de obrigações do longo para o curto prazo	1.253	1.138	1.308	1.138
Dividendos e juros sobre capital próprio propostos	7.957	5.218	7.957	5.218
Total das aplicações de recursos	10.149	8.009	10.241	7.731
AUMENTO (REDUÇÃO) DO CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO	3.516	(1.060)	3.813	(401)
Representado por:				
Capital circulante final-				
Ativo circulante	40.703	32.907	44.916	35.569
Passivo circulante	27.814	31.717	29.518	32.232
	12.889	1.190	15.398	3.337
Menos - capital circulante inicial	9.373	2.250	11.585	3.738
AUMENTO (REDUÇÃO) DO CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO	3.516	(1.060)	3.813	(401)

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

DATASUL S.A. E CONTROLADAS

NOTAS EXPLICATIVAS ÀS INFORMAÇÕES TRIMESTRAIS
PARA OS TRIMESTRES FINDOS EM 31 DE MARÇO DE 2006 E DE 2005 E BALANÇOS PATRIMONIAIS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2005 E DE 2004
(Valores expressos em milhares de reais, exceto quando especificamente indicado)

1. CONTEXTO OPERACIONAL

A Sociedade tem por objetivo a exploração comercial de programas para computadores, próprios ou elaborados por terceiros; a correspondente prestação de serviços de assessoria técnica e de treinamento; a exploração de outras atividades afins e correlatas, que sejam complementares ou que possam interessar, direta ou indiretamente, ao objeto social; e a participação em outras sociedades, comerciais ou civis, nacionais ou estrangeiras, na qualidade de sócia, acionista ou quotista. Com exceção da participação em outras sociedades, as demais atividades do objeto social poderão ser realizadas diretamente pela Sociedade ou indiretamente utilizando-se de Franquias, Distribuidores, Consultorias ou outras empresas correlatas.

A Sociedade opera através de franquias criadas para responder pelas áreas de produção, manutenção e atualização dos produtos, bem como franquias de distribuição, englobando a comercialização e implementação dos produtos Datasul. A Sociedade, em atendimento à legislação específica de franquias, mantém o controle sobre os processos operacionais e as decisões estratégicas do negócio.

2. PRINCIPAIS PRÁTICAS CONTÁBEIS

As seguintes principais práticas contábeis foram observadas na elaboração das demonstrações financeiras:

Aplicações Financeiras: são registradas ao custo, acrescido dos rendimentos auferidos até a data do balanço.

Provisão para créditos de liquidação duvidosa: constituída em montante considerado suficiente para cobrir eventuais perdas na realização das contas a receber.

Investimentos: estão avaliados pelo método de equivalência patrimonial, no balanço da controladora.

Imobilizado: está demonstrado pelo custo de aquisição. As depreciações são calculadas pelo método linear de acordo com a vida útil estimada dos bens.

Diferido: refere-se basicamente a ágio pago na aquisição de investimento incorporado. O prazo de amortização do diferido é de 5 anos.

Ativos e passivos vinculados a moeda estrangeira ou sujeitos a atualização monetária: são convertidos ou atualizados com base nas taxas de câmbio vigentes nas datas dos balanços e/ou em índices oficiais de atualização monetária.

Uso de estimativas: a preparação das informações trimestrais requer que a Administração efetue estimativas e adote premissas, no seu melhor julgamento, que afetam os montantes apresentados de ativos, passivos, despesas e receitas. Os valores reais podem diferir daqueles estimados.

Reconhecimento de receitas:

Licenças de uso - as receitas com licenças de uso são reconhecidas quando da assinatura do contrato e disponibilização do software ao cliente.

Manutenção – as receitas de manutenção são reconhecidas mensalmente quando da prestação dos respectivos serviços, conforme o prazo dos contratos.

Taxas de franquia - compreendem receitas provenientes de taxas de franquia, reconhecidas mensalmente com base em percentual aplicado sobre as receitas das franquias faturadas para os clientes;

Outros serviços – compreendem receitas com: (a) treinamento, reconhecidas quando da prestação dos serviços de treinamento dos produtos Datasul; (b) Aplication Service Provider (ASP), reconhecidas mensalmente conforme contrato de prestação de serviços; (c) consultoria, reconhecidas por ocasião da prestação dos serviços aos clientes.

Reconhecimento de custos:

Custo das licenças de uso – Compreendem os custos com aquisição do banco de dados Progress, suporte técnico e expedição dos produtos, amortização de direitos autorais adquiridos e custos fixos com a área de operações.

Custos de manutenção – Compreendem os custos com manutenção do banco de dados Progress, manutenção e suporte técnico dos produtos, amortização da aquisição carteira clientes CRM e custos fixos com a área de gerência geral de clientes.

Custos relativos a outros serviços – (a) os custos de treinamento referem-se à prestação de serviços de terceiros e com a área de universidade corporativa, reconhecidos de acordo com a prestação dos serviços aos clientes; (b) os custos de Aplication Service Provider (ASP) compreendem a aquisição do banco de dados Progress, aluguel de servidores, links de comunicação e outros serviços de terceiros; (c) os custos de consultoria consistem na prestação de serviços de terceiros, nos custos da área de gerência geral de serviços e custos com infra-estrutura necessária para dar suporte as operações do sistema de franquias.

Despesas com pesquisa e desenvolvimento: referem-se aos valores aplicados no desenvolvimento de novas funcionalidades de produtos existentes, na pesquisa e desenvolvimento de novos produtos, bem como as despesas com a diretoria de tecnologia e produto, responsável pelo direcionamento do produto. Estes serviços são contratados junto às franquias de desenvolvimento de acordo com o plano de produto elaborado pela Sociedade.

Imposto de renda e contribuição social: são provisionados com base no lucro real determinado de acordo com a legislação tributária em vigor. São reconhecidos impostos diferidos sobre as despesas que serão dedutíveis no futuro (diferenças temporais) e sobre prejuízos fiscais e base negativa de contribuição social.

3. PRINCIPAIS CRITÉRIOS DE CONSOLIDAÇÃO

As demonstrações financeiras consolidadas em 31 de dezembro de 2004 compreendem as controladas Datasul Incorporation e Datasul S.A. de CV. As demonstrações financeiras consolidadas em 31 de dezembro de 2005 e em 31 de março de 2006 e de 2005 compreendem, além das controladas mencionadas anteriormente, a DTSL Sistema e Serviços de Informática S.A. e Datasul Processamento de Dados S.A.

Na consolidação, os investimentos, saldos ativos e passivos e as receitas e despesas originadas de transações entre as sociedades foram integralmente eliminados. A participação dos acionistas minoritários nas sociedades controladas foi excluída dos resultados dos trimestres e do patrimônio líquido, sendo consignada em conta específica.

Os balanços patrimoniais, em 31 de Março de 2006 e de 2005 e também os de 31 de Dezembro de 2005 e de 2004, e as correspondentes demonstrações do resultado para os trimestres findos em 31 de Março de 2006 e 31 de Março de 2005 das controladas, estão assim compostos, de forma condensada:

	Balanços Patrimoniais							
	Datasul S.A de C.V.				Datasul Incorporation			
	31/03/06	31/12/05	31/03/05	31/12/04	31/03/06	31/12/05	31/03/05	31/12/04
Ativo								
Circulante	515	436	657	596	1.099	1.186	1.114	936
Permanente	168	187	166	156	2	3	5	5
	683	623	823	752	1.101	1.189	1.119	941
Passivo								
Circulante	43	49	30	33	-	3	8	10
ELP	498	201	-	-	45	-	54	54
Patrimônio Líquido	142	373	793	719	1.056	1.186	1.057	877
	683	623	823	752	1.101	1.189	1.119	941

	Balanços Patrimoniais							
	DTSL Sist. e Serv. de Inf. SA				Datasul Proc. Dados			
	31/03/06	31/12/05	31/03/05	31/12/04	31/03/06	31/12/05	31/03/05	31/12/04
Ativo								
Circulante	1.870	1.791	734	-	797	602	299	-
RLP	41	21	7	-	-	-	-	-
Permanente	223	214	112	-	180	188	222	-
	2.134	2.026	853	-	977	790	521	-
Passivo								
Circulante	929	971	412	-	797	781	207	-
ELP	4	11	148	-	412	4	60	-
Patrimônio Líquido	1.201	1.044	293	-	(232)	5	254	-
	2.134	2.026	853	-	977	790	521	-

	Demonstrações do resultado para os trimestres findos			
	Datasul S.A de C.V.		Datasul Incorporation	
	31/03/06	31/03/05	31/03/06	31/03/05
Receita líquida de serviços e bens	72	163	7	187
Custo dos produtos e serviços	-	-	-	-
Lucro bruto	72	163	7	187
Receitas (despesas) operacionais	(326)	(105)	(11)	(14)
Lucro(prejuízo) antes do resultado financeiro	(254)	58	(4)	173
Receita (despesas) financeiras	(4)	4	4	3
Lucro (prejuízo) operacional	(258)	62	-	176
Resultado não operacional	-	-	-	-
Resultado antes dos impostos	(258)	62	-	176
Lucro (prejuízo) líquido do exercício	(258)	62	-	176

	Demonstrações do resultado para os trimestres findos			
	DTSL Sist. e Serv. de Inf. SA		Datasul Proc. Dados	
	31/03/06	31/03/05	31/03/06	31/03/05
Receita líquida de serviços e bens	1.696	969	1.141	269
Custo dos produtos e serviços	(1.175)	(412)	(459)	(52)
Lucro bruto	521	557	682	217
Receitas (despesas) operacionais	(252)	(395)	(912)	(178)
Lucro(prejuízo) antes do resultado financeiro	269	162	(230)	39
Receita (despesas) financeiras	20	(4)	(8)	-
Lucro (prejuízo) operacional	289	158	(238)	39
Resultado não operacional	-	-	-	-
Resultado antes dos impostos	289	158	(238)	39
Lucro (prejuízo) líquido do exercício	157	93	(238)	24

4. APLICAÇÕES FINANCEIRAS

	Individual				Consolidado			
	31/03/06	31/12/05	31/03/05	31/12/04	31/03/06	31/12/05	31/03/05	31/12/04
Fundo de investimento financeiro (CDI)	2.345	2.819	1.641	1.660	2.834	3.314	1.641	1.660
Fundo de investimento financeiro (CAMBIAL)	1.504	1.595	1.958	1.936	1.504	1.595	1.958	1.936
CDB pré-fixado (CDI)	2.190	1.510	2.844	2.837	2.490	1.799	2.844	2.837
Aplicação filial Argentina (ARG)	70	71	-	-	70	71	-	-
Aplicação Datasul INC (USA)	-	-	-	-	693	741	-	-
	6.109	5.995	6.443	6.433	7.591	7.520	6.443	6.433

Sociedade possui aplicações financeiras atreladas à variação do dólar norte-americano no valor de R$ 1.504 (R$1.595, R$ 1.958 e R$1.936 em 31/12/2005, 31/03/2005 e em 31/12/2004 respectivamente) para se proteger de eventuais perdas resultantes da desvalorização do Real frente ao Dólar, tendo em vista obrigações assumidas naquela moeda, a serem honradas até novembro de 2007. O resultado das operações efetuadas com esse instrumento representou perdas no primeiro trimestre de 2006 de R$ 91 (ganho de R$ 20 no primeiro trimestre de 2005).

5. CONTAS A RECEBER

O saldo de contas a receber na data do balanço são representados conforme segue:

	Individual				Consolidado			
	31/03/06	31/12/05	31/03/05	31/12/04	31/03/06	31/12/05	31/03/05	31/12/04
Títulos a vencer	24.460	27.509	19.822	20.804	25.355	28.525	20.162	20.927
Títulos vencidos de 1 a 60 dias	1.423	1.565	1.541	1.117	1.558	1.868	2.034	1.229
Títulos vencidos de 61 a 90 dias	244	294	331	242	249	313	416	278
Títulos vencidos de 91 a 180 dias	450	192	296	171	571	211	302	236
Títulos vencidos de 181 a 360 dias	568	240	386	259	670	351	386	271
Títulos vencidos acima de 360 dias	390	336	535	1.354	453	405	597	1.399
	27.535	30.136	22.911	23.947	28.856	31.673	23.897	24.340

O saldo de contas a receber de 31 de dezembro de 2004 foi reclassificado para refletir a baixa de títulos vencidos há longa data e considerados como incobráveis, reduzindo a provisão para devedores duvidosos correspondente no valor de R$1.197, a qual somente foi reconhecida nos registros contábeis da sociedade em 31 de março de 2005.

6. OUTROS ATIVOS CIRCULANTES

	Individual				Consolidado			
	31/03/06	31/12/05	31/03/05	31/12/04	31/03/06	31/12/05	31/03/05	31/12/04
Despesas antecipadas com licença de uso Progress	1.627	1.859	-	-	1.627	1.859	-	-
Adiantamentos a fornecedores e funcionários	180	238	36	458	276	293	44	458
Estoque de material de consumo	217	211	215	196	217	211	216	196
Despesas do exercício seguinte	75	118	55	62	87	127	55	62
Outras	-	11	43	43	230	227	59	59
	2.099	2.437	349	759	2.437	2.717	374	775

O saldo de despesas antecipadas com licença de uso Progress refere-se ao custo líquido de aquisição de licenças de uso do banco de dados Progress adquiridas em 2005 por R$ 1.859, em conexão com os investimentos no produto Serious. Este montante está sendo amortizado em 24 meses a partir de janeiro de 2006, período estimado para efetiva implementação deste produto na base instalada de clientes.

7. IMPOSTOS DIFERIDOS

O imposto de renda e contribuição social diferidos são calculados sobre as adições temporárias, ágio incorporado e prejuízos fiscais, como segue:

	Individual				Consolidado			
	31/03/06	31/12/05	31/03/05	31/12/04	31/03/06	31/12/05	31/03/05	31/12/04
Imposto de renda e contribuição social sobre:								
Diferenças temporárias:								
Provisão para contingências	2.025	1.923	1.400	1.424	2.025	1.923	1.400	1.424
Provisão para licença de uso e outros valores	478	365	621	691	544	465	621	691
Provisão fundo desenvolvimento	870	655	238	126	870	655	238	126
Provisão repasse franquias de desenvolvimento	1.235	1.458	-	-	1.235	1.458	-	-
Provisão participação nos resultados	419	-	387	-	429	-	387	-
Provisão para comissões de vendas	804	1.411	535	572	804	1.411	535	572
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	593	626	737	726	603	637	737	726
Ágios pagos na aquisição de investimentos anteriormente incorporados	1.422	1.568	2.008	2.258	1.422	1.568	2.008	2.258
Prejuízos Fiscais e Base Negativa CSLL	-	-	395	1.226	-	-	395	1.226
	7.846	8.006	6.321	7.023	7.932	8.117	6.321	7.023
Curto Prazo	4.904	5.101	3.499	4.031	4.990	5.212	3.499	4.031
Longo Prazo	2.942	2.905	2.822	2.992	2.942	2.905	2.822	2.992

Os créditos tributários sobre os ágios resultantes de incorporações estão sendo realizados em conformidade com a amortização dos respectivos ágios (5 anos).

Os créditos sobre Prejuízos Fiscais e Base Negativa da Contribuição Social sobre Lucro Líquido referentes a 2004, foram originados da incorporação da Neogrid S.A. em 2003, os quais foram integralmente compensados até junho de 2005.

Os demais impostos diferidos foram classificados entre curto prazo e longo prazo em função da expectativa de sua realização.

Em 31 de março e de dezembro, a expectativa de realização dos impostos diferidos de longo prazo, em função de amortização linear dos ágios e de expectativa de liquidação dos processos relativos à provisão para contingências, está resumida como segue:

	Individual e Consolidado			
Ano	31/3/2006	31/12/2005	31/3/2005	31/12/2004
2006	-	-	576	731
2007	1.676	1.681	1.249	1.262
2008	1.266	1.224	997	999
	2.942	2.905	2.822	2.992

8. INVESTIMENTOS

Os saldos de investimentos na data do balanço são representados conforme segue:

	Individual				Consolidado			
	31/03/06	31/12/05	31/03/05	31/12/04	31/03/06	31/12/05	31/03/05	31/12/04
Investimento em controladas	2.357	2.557	2.336	1.550	-	-	-	-
Ágio em investimentos	200	210	-	-	200	210	-	-
Outros Investimentos	20	20	20	20	20	21	20	20
	2.577	2.787	2.356	1.570	220	231	20	20

A participação da Datasul S.A. nas controladas e os seus respectivos saldos de patrimônio líquido e resultado em 31 de dezembro eram como segue:

- Informações das Controladas

	Participação no Capital (%)				Patrimônio Líquido				Lucro (Prejuízo) do trimestre	
	31/03/06	31/12/05	31/03/05	31/12/04	31/03/06	31/12/05	31/03/05	31/12/04	31/03/06	31/03/05
Controladas diretas										
Datasul S. A. CV	97,98	97,98	97,98	97,98	142	373	793	719	(258)	62
Datasul Incorporation	96,36	96,36	96,36	96,36	1.056	1.186	1.057	877	-	176
DTSL Sistema e Serviços de Informática S.A.	100	100	100	-	1.201	1.044	293	-	157	93
Datasul Processamento de Dados S.A.	98	99,44	98	-	(232)	5	254	-	(238)	24

- Informações da Companhia sobre as Controladas

	Investimento				Resultado de Equivalência Patrimonial	
	31/03/06	31/12/05	31/03/05	31/12/04	31/03/06	31/03/05
Controladas diretas						
Datasul S. A. CV	139	365	777	705	(253)	61
Datasul Incorporation	1.017	1.143	1.017	845	-	170
DTSL Sistema e Serviços de Informática S.A.	1.201	1.044	293	-	157	93
Datasul Processamento de Dados S.A.	-	5	249	-	(233)	19
Variação cambial no PL das subsidiárias no exterior	-	-	-	-	(98)	13
Investimento em Controladas	2.357	2.557	2.336	1.550	(427)	356

Em março de 2005 a Datasul S.A. segregou de suas operações o negócio ASP (Aplication Service Provider) constituindo a Datasul Processamento de Dados S.A; no decorrer de 2005 capitalizou o valor de R$ 420, correspondentes a 420.051 ações ordinárias e que representam 99,44 % do seu capital social.

Também em março de 2005, a Datasul S.A. constituiu a DTSL Sistema e Serviços de Informática S.A, franquia modelo com atuação no Estado do Paraná. No decorrer de 2005 capitalizou o valor de R$ 200, equivalentes a 200.100 ações ordinárias e que correspondem a 100% do seu capital social.

Em dezembro de 2005 a Datasul S.A. efetuou integralização de capital na subsidiária Datasul Processamento de Dados, gerando ágio fundamentado pela rentabilidade futura estimada para esta controlada, no valor de R$ 210, o qual será amortizado linearmente em 5 anos, de acordo com plano de negócio preparado pela administração.

9. IMOBILIZADO

	Taxas anuais Depreciação	Individual				Consolidado			
Custo		31/03/06	31/12/05	31/03/05	31/12/04	31/03/06	31/12/05	31/03/05	31/12/04
Terrenos	-	-	1.517	1.484	1.484	-	1.517	1.484	1.484
Máquinas e equipamentos	10%	2.158	2.149	1.932	2.335	2.833	2.840	2.473	2.587
Móveis e utensílios	10%	585	412	344	336	744	568	529	472
Veículos	20%	165	165	263	263	236	243	348	348
Software	20%	5.126	5.054	4.193	4.094	5.253	5.186	4.339	4.232
Intangíveis	20%	6.962	6.745	4.245	4.245	6.962	6.745	4.245	4.245
Outros		155	376	69	67	155	375	69	67
		15.151	16.418	12.530	12.824	16.183	17.474	13.487	13.435
Depreciação Acumulada									
Máquinas e equipamentos		(1.075)	(1.113)	(850)	(1.115)	(1.360)	(1.371)	(1.043)	(1.297)
Móveis e utensílios		(225)	(214)	(195)	(192)	(281)	(273)	(253)	(250)
Veículos		(45)	(37)	(191)	(185)	(116)	(115)	(276)	(270)
Software		(2.912)	(2.704)	(2.133)	(1.982)	(3.027)	(2.837)	(2.273)	(2.120)
Intangíveis		(3.388)	(3.049)	(2.205)	(1.992)	(3.388)	(3.049)	(2.205)	(1.992)
Outros		(41)	(36)	(32)	(28)	(41)	(36)	(32)	(28)
		(7.686)	(7.153)	(5.606)	(5.494)	(8.213)	(7.681)	(6.082)	(5.957)
Imobilizado líquido		7.465	9.265	6.924	7.330	7.970	9.793	7.405	7.478

A Sociedade está estabelecida em imóvel alugado com a empresa Stella Administradora de Bens Ltda, cujo contrato vence em 01 de janeiro de 2011, renovável por mais 60 (sessenta) meses, sendo o custo do aluguel mensal de R$ 95, reajustado anualmente com base na variação do IGP-M.

A Sociedade adquiriu licenças de uso de softwares desenvolvidos por terceiros para utilização no desenvolvimento de produtos e atividades administrativas, os quais estão registrados no ativo imobilizado como "software".

A Sociedade adquiriu direitos autorais de produtos desenvolvidos por terceiros, os quais estão registrados no ativo imobilizado como "intangíveis". Sua composição é como segue:

	Individual e consolidado			
	31/03/06	31/12/05	31/03/05	31/12/04
Produto CRM	3.195	3.195	3.195	3.195
Produto ECR	1.050	1.050	1.050	1.050
Produto Serious	2.500	2.500	-	-
Produto Datasul Medical	217	-	-	-
	6.962	6.745	4.245	4.245

Juntamente com o produto CRM foi adquirida a sua carteira de clientes, a qual é amortizada na mesma proporção dos direitos autorais.

10. DIFERIDO

	Taxas anuais de amortização	Individual				Consolidado			
		31/03/06	31/12/05	31/03/05	31/12/04	31/03/06	31/12/05	31/03/05	31/12/04
Custo									
Ágio investimento DTS incorporado (a)	20%	25.899	25.899	25.899	25.899	25.899	25.899	25.899	25.899
Ágio investimento MCI incorporado (b)	20%	270	270	270	270	270	270	270	270
Pesquisa e desenvolvimento	20%	-	-	-	-	41	41	29	21
Benfeitorias em imóvel locado	10%	246	129	91	4	297	170	91	4
		26.415	26.298	26.260	26.173	26.507	26.380	26.289	26.194
Amortização acumulada									
Ágio investimento DTS incorporado		(8.633)	(7.338)	(3.453)	(2.158)	(8.633)	(7.338)	(3.453)	(2.158)
Ágio investimento MCI incorporado		(193)	(180)	(139)	(126)	(193)	(180)	(139)	(126)
Pesquisa e desenvolvimento		-	-	-	-	(10)	(8)	(6)	(7)
Benfeitorias em imóvel locado		(9)	(6)	(1)	-	(23)	(16)	(1)	-
		(8.835)	(7.524)	(3.593)	(2.284)	(8.859)	(7.542)	(3.599)	(2.291)
Diferido líquido		17.580	18.774	22.667	23.889	17.648	18.838	22.690	23.903

(a) Refere-se ao ágio apurado pela Mabjos Participações Ltda na aquisição da participação dos Fundos Internacionais na Datasul S.A., em julho de 2004. Posteriormente em 04 de agosto de 2004 a Datasul incorporou a Mabjos e passou a amortizar o referido ágio no período de 5 anos, baseado em rentabilidade futura.

(b) O ágio pago na aquisição da controlada MCI Informática Ltda., que incorporou a Datasul S.A. em setembro de 2002, está sendo amortizado em 5 anos.

Em julho de 2004, no processo de aquisição da participação na Datasul S.A., detida pelas acionistas South América Private Equity Growth Fund L.P e South América Private Equity Growth Fund Coinvestors L.P. foi deliberada autorização aos Administradores da Datasul S.A. a procederem à assinatura, em nome da Sociedade, na condição de garantidora, dos documentos relativos à outorga de garantias pela Sociedade em favor da Mabjos Participações Ltda. A Mabjos pagou R$ 25.899 de ágio aos Fundos nesta aquisição, baseado em rentabilidade futura.

Ainda como parte integrante desta operação, em 04 de agosto de 2004 a Sociedade incorporou a Mabjos Participações Ltda, sendo nesta data canceladas as 6.617.945 ações ordinárias nominativas de propriedade da Mabjos, e emitidas 6.617.945 novas ações ordinárias nominativas, sem valor nominal, atribuídas aos antigos sócios da Mabjos: a M.Abuhab Participações S.A. e a JS Participações Ltda.

Com a incorporação, o patrimônio líquido e o investimento da Mabjos na Datasul, no montante de R$ 7.147 foram eliminados, e a Datasul registrou o ágio de R$ 25.899 no diferido.

11. TRANSAÇÕES COM PARTES RELACIONADAS

Em 31 de março e de dezembro, as transações com partes relacionadas são representadas por contratos de mútuo, atualizadas por encargos semelhantes ao mercado e estão resumidas como segue:

	Individual e Consolidado Realizável a Longo Prazo				Individual e Consolidado Receita (despesa) Financeira	
	31/03/06	31/12/05	31/03/05	31/12/04	31/03/06	31/03/05
Controladas:						
Datasul S.A. de C.V.	587	200	-	-	15	-
DTSL Sistema e Serviços de Informática S.A.	-	-	148	-	-	-
Datasul Processamento de Dados S.A.	410	-	60	-	-	-
Provisão Passivo a Descoberto Datasul PD	(227)	-	-	-	-	-
Total de empresas consolidadas	770	200	208	-	15	-
Controladora:						
M.Abuhab Participações S.A.	4	1.010	875	-	87	13
Empresas Ligadas:						
Goldratt Ltda.	-	-	-	850	-	10
Neogrid Informática Ltda.	-	2.338	2.001	1.913	98	88
Datamedical Informática Ltda.	-	967	842	805	40	37
Franquias	-	120	-	-	3	-
Total de empresas não consolidadas	4	4.435	3.718	3.568	228	148
Total geral	774	4.635	3.926	3.568	240	148

Os mútuos com a empresa ligada Goldratt Ltda, com a controladora M. Abuhab Participações S.A. com a controlada Datasul Processamento de Dados S.A. e com as franquias, são corrigidos pela variação do CDI.

Os mútuos com as empresas ligadas Neogrid Informática Ltda. e Datamedical Informática Ltda., são corrigidos com base em 110% da variação do CDI.

O mútuo com a controlada Datasul S.A. de C.V. é corrigido pela variação do dólar norte-americano.

O mútuo com a controlada DTSL Sistema e Serviços de Informática S.A. não possuía correção.

Também estão representadas por dividendos e juros capital próprio a pagar, como segue:

	Individual e Consolidado			
	Passivo Circulante			
	31/3/2006	31/12/2005	31/3/2005	31/12/2004
M.Abuhab Participações S.A.	142	2.115	4.588	2.497
J.S. Participações	20	301	650	354
Outros	6	94	171	120
Total	168	2.510	5.409	2.971

12. EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS

				Individual							
				31/03/2006 R$ mil		31/12/2005 R$ mil		31/03/2005 R$ mil		31/12/2004 R$ mil	
	Taxas % a.a.	Índice	Prazo final	Circulante	Longo Prazo	Circulante	Longo Prazo	Circulante	Longo Prazo	Circulante	Longo Prazo
Individual											
Em moeda estrangeira:											
Destinados a aquisição de participação acionária											
BankBoston	6,42	Cambial	nov/07	4.345	2.907	4.681	4.304	4.888	9.352	5.317	10.190
Em moeda nacional:											
Destinados ao imobilizado											
ABN	29,75	-	jan/07	491	-	516	56	-	-	-	-
				4.836	2.907	5.197	4.360	4.888	9.352	5.317	10.190
Consolidado											
Em moeda nacional:											
Destinados ao imobilizado											
ABN	24,62	-	dez/06	41	-	39	-	-	-	-	-
				4.877	2.907	5.236	4.360	4.888	9.352	5.317	10.190

O empréstimo junto ao BankBoston foi estruturado como parte integrante do processo de aquisição da participação que as acionistas South América Private Equity Growth Fund L.P e South América Private Equity Growth Fund Coinvestors L.P. detinham na Datasul S.A.., tendo como garantia notas promissórias emitidas pela Companhia e avalizadas pelo acionista Sr. Miguel Abuhab, além de contas a receber de clientes no montante de R$ 1.817 em 31 de março de 2006 (R$ 1.959 em dezembro de 2005, R$ 2.222 em março de 2005 e R$ 2.036 em 31 de dezembro de 2004.

Este contrato prevê manutenção de índices de endividamento, requer aplicação financeira suficiente para cobertura de 6 parcelas do valor do principal atualizado e também prevê clausula restritiva relacionada a distribuição de dividendos, a qual está limitada a 60% do lucro líquido após o imposto de renda. Nas demonstrações findas em 31 de março de 2006 e de 2005 e 31 de dezembro de 2005 e 2004 a Companhia atingiu adequadamente todos os índices requeridos contratualmente.

Em 05 de julho de 2005, a Datasul obteve financiamento pré-fixado junto ao banco ABN, para aquisição de equipamento, o qual está garantido pelos próprios equipamentos.

Também em 2005 a controlada a Datasul Processamento de Dados obteve financiamento pré-fixado junto ao Bank Boston, para aquisição de equipamento, o qual está garantido pelos próprios equipamentos.

13. PROVISÃO PARA CONTINGÊNCIAS E DEPÓSITOS JUDICIAIS

Baseada na opinião de seus assessores jurídicos, a Sociedade constituiu provisão para contingências em montantes considerados necessários para cobrir eventuais perdas que possam advir do desfecho de processos tributários, cíveis e trabalhistas em andamento.

Para os casos em que o risco de perda foi considerado provável, foram constituídas as seguintes provisões:

	Individual e Consolidado			
Provisão para contingências				
Natureza	31/3/2006	31/12/2005	31/3/2005	31/12/2004
	R$ mil	R$ mil	R$ mil	R$ mil
Tributária	3.052	2.996	2.434	2.415
Previdenciária	109	206	468	547
Civil	2.066	2.013	1.317	1.116
Trabalhista	1.299	1.252	580	580
	6.526	6.467	4.799	4.658
Depósitos Judiciais				
Natureza	31/3/2006	31/12/2005	31/3/2005	31/12/2004
	R$ mil	R$ mil	R$ mil	R$ mil
Tributária	227	218	191	-
Trabalhista	8	8	8	7
Outras causas previdenciárias - remotas	1.685	1.531	1.160	1.062
	1.920	1.757	1.359	1.069

Tributárias

Referem-se, principalmente, a questões ligadas à cobrança de tributos decorrentes de divergências quanto à interpretação da legislação, sendo resumidas como segue:

	Individual e Consolidado			
	31/3/2006	31/12/2005	31/3/2005	31/12/2004
	R$ mil	R$ mil	R$ mil	R$ mil
ISS – Município do Rio de Janeiro	1.103	1.079	600	600
Imposto de Renda Pessoa Jurídica – Plano Real	569	558	480	470
Imposto de Renda Pessoa Jurídica – Controlada MCI	580	573	549	541
Pis/Cofins – Aumento de Base	563	548	568	566
Outros	237	238	237	238
	3.052	2.996	2.434	2.415

ISS - Município do Rio de Janeiro

A municipalidade do Rio de Janeiro ajuizou Execução Fiscal contra a empresa, com trâmite na 12ª Vara da Fazenda Pública. A dívida executada consiste em ISS que teria, em tese, deixado de ser recolhido pelos serviços supostamente prestados por antiga filial da empresa no município do Rio de Janeiro. Já foi interposta Exceção de Pré-Executividade sustentando, entre outros argumentos a prescrição da dívida em questão. Ademais, o entendimento da Companhia é de que o ISS foi recolhido no município de Joinville pois era o local em que os serviços de suporte e manutenção eram efetivamente prestados. A Exceção de Pré-Executividade ainda não foi apreciada pelo juízo responsável.

Imposto de renda pessoa jurídica – Plano Real

A Fazenda Nacional ajuizou Execução Fiscal contra a Companhia, visando a cobrança de valores inscritos em Dívida Ativa da União, referentes à exclusão indevida de efeitos do Plano Real no IRPJ/97 e a compensação indevida de créditos para pagamento de IRFonte/97. A Execução tramita na Vara de Execuções Fiscais da Justiça Federal de Joinville. Foi garantido juízo com a apresentação de carta fiança e foi apresentado recurso de Embargos à Execução, que atualmente encontra-se em segundo grau no TRF da 4ª Região. A defesa da Companhia baseia-se na alegação de que as compensações eram legítimas, tendo juntado farta documentação que fortalece os respectivos argumentos.

Imposto de Renda Pessoa Jurídica – Controlada MCI

Em 1997 a MCI Informática Ltda. efetuou compensação de 100% dos prejuízos fiscais, e base negativa da contribuição social, não respeitando o limite legal de 30% do lucro real. Em fevereiro de 2003 foi lavrado auto de infração pela Secretaria da Receita Federal cobrando o principal e penalidades sobre o valor compensado em excesso, sendo que em março de 2003 a Companhia protocolou impugnação aos autos de infração.

Os autos de infração originaram os processos administrativos 10920.000164/2003-60 e 10920.000165/2003-12, cujos valores originais perfaziam a quantia de R$ 352 mil e R$ 133 mil. Em 31 de março de 2006 a Companhia possui provisão contábil de R$ 421 mil e R$ 159 mil (R$ 415 mil e R$ 158 mil em 31 de dezembro de 2005) para os respectivos processos administrativos, os quais aguardam julgamento em esfera administrativa.

Pis/Cofins – Aumento de Base

A Companhia não acatou a ampliação da base de cálculo do PIS e COFINS conforme determinado pela Lei no 9718/98. Em função disso, foi constituída provisão para contingências sobre os valores não recolhidos. Em 9 de novembro de 2005 o Superior Tribunal Federal considerou a referida alteração na base de cálculo inconstitucional. Por deliberação do Comunicado Técnico IBRACON n°. 02/2006, a reversão desta provisão deverá ocorrer na medida em que os referidos tributos forem prescritos, uma vez que a Companhia não possui processo judicial.

Previdenciárias

Referem-se, principalmente, a questões ligadas à cobrança de encargos sociais decorrentes de divergências quanto à interpretação da legislação, sendo resumidas como segue:

	Individual e Consolidado			
	31/3/2006 R$ mil	31/12/2005 R$ mil	31/3/2005 R$ mil	31/12/2004 R$ mil
Contribuições previdenciárias dos funcionários das prestadoras de serviços terceirizadas - Parcelamento	109	206	468	547

Foi ajuizada ação anulatória de débito fiscal junto à Vara de Execuções Fiscais da Justiça Federal de Joinville, com o objetivo de se obter declaração de nulidade de NFLD fundada em nossa responsabilidade solidária pelo recolhimento das contribuições previdenciárias dos funcionários das prestadoras de serviços terceirizadas. Essa ação foi extinta sem julgamento do mérito uma vez que o juiz de direito considerou o parcelamento do débito por nossa parte, para fins de obtenção de Certidão Positiva com Efeitos de Negativa como uma confissão. A apelação apresentada pela Companhia com relação à decisão que extinguiu o mérito da ação aguarda julgamento em segundo grau, no TRF da 4ª Região. Há provisionamento remanescente no valor de R$ 109 para fazer frente ao parcelamento deste débito.

Cíveis

Compreendem uma estimativa de causas alusivas a reivindicações movidas pelos clientes sobre produtos e serviços prestados, sendo resumidas como segue:

	Individual e Consolidado			
	31/3/2006 R$ mil	31/12/2005 R$ mil	31/3/2005 R$ mil	31/12/2004 R$ mil
Cascavel Distribuidora de Vidros e Acessórios	554	541	317	316
Comercial Atacadista Luciana's	517	505	300	300
Informarket Comércio e Representações Ltda	472	460	300	300
Execplan Sistemas Executivos Ltda	260	252	200	-
Porto Alegre Clínicas S/C Ltda	263	255	200	200
	2.066	2.013	1.317	1.116

Cascavel Distribuidora de Vidros e Acessórios Ltda.

Refere-se a ação indenizatória ajuizada por este cliente objetivando a declaração de rescisão de contrato firmado com a Companhia e a conseqüente nulidade dos títulos emitidos. Requereu ainda devolução de todos os valores pagos mais indenização por lucros cessantes. Segundo a Cascavel, não teriam sido disponibilizadas todas as licenças de uso de software contratadas, e as efetivamente entregues apresentaram problemas. O processo tramita na 1ª Vara Cível de Joinville.

Comercial Atacadista Luciana's

Refere-se a ação indenizatória ajuizada na 1ª Vara Cível da Comarca de Francisco Beltrão, no Paraná, onde este cliente pretende ressarcimento por danos materiais e morais decorrentes de prejuízos suportados em decorrência de suposto inadimplemento contratual de nossa parte. Alega que nosso software não chegou a ser totalmente implantado e os módulos funcionaram de maneira inadequada, o que teria causado prejuízo no valor de aproximadamente R$1,6 milhão, de acordo com as alegações da autora. Foi apresentada pela Companhia reconvenção cobrando valores contratuais não pagos. Aguarda-se decisão a ser proferida pelo juízo de primeiro grau.

Informarket Comércio e Representações Ltda

Refere-se a "Ação de Rescisão Contratual cumulada com Cobrança e Pedido de Indenização" que tramita na 6ª Vara Cível do Foro Central da Comarca de São Paulo, em que a reclamante alega que a Companhia infringiu disposições de "contrato particular de agente de negócios", tendo atrasado pagamentos de comissões, desrespeitado a exclusividade territorial de clientes, e descumprido o pagamento de comissões por vendas de produtos e serviços. A Companhia contestou o feito alegando ter cumprido todas as suas obrigações. O processo aguarda sentença de primeiro grau após conclusão da fase instrutória do processo.

Execplan Sistemas Executivos Ltda

Refere-se a ação indenizatória ajuizada na 4ª Vara Cível da Comarca de São Paulo, pela empresa reclamante, cujo objeto é a rescisão de contrato pelo qual foram adquiridos os direitos autorais do software "FAST B.I.", cumulado com pedido de indenização por danos materiais. A Execplan alega que passamos a oferecer no mercado produto semelhante ao objeto de avença entre as partes, após ter tido acesso a informações sobre o produto, o que nos teria permitido o desenvolvimento de um novo software, insinuando a ocorrência de plágio. Em primeiro grau fomos condenados, não tendo sido reconhecido plágio, apenas descumprimento contratual por parte da Companhia. A apelação apresentada aguarda julgamento no Tribunal de Justiça de São Paulo.

Porto Alegre Clínicas S/C Ltda

Refere-se a Ação de Rescisão Contratual Indireta, cumulada com Indenização por Perdas e Danos" ajuizada na 10ª Vara Cível de Porto Alegre. Em sua argumentação, a empresa reclamante pleiteia a devolução dos valores pagos pela aquisição de Licença de Uso de programa de computador, pois este não teria sido devidamente implantado, o que levou a reclamante a decidir pela denúncia do pacto. Realizada perícia, e finalizada a fase de instrução, o processo aguarda sentença de primeiro grau.

Trabalhistas

Compreendem perdas prováveis relativas a processos movidos por ex-empregados das Sociedades e de empresas prestadoras de serviços, sendo resumidas como segue:

	Individual e Consolidado			
	31/3/2006	31/12/2005	31/3/2005	31/12/2004
	R$ mil	R$ mil	R$ mil	R$ mil
Flávio José Dória Lombardi	1.299	1.252	500	500
Outros	-	-	80	80
	1.299	1.252	580	580

Refere-se a ação trabalhista ajuizada pelo ex-consultor, com trâmite na 55ª Vara do Trabalho de São Paulo, sob a alegação de que, quando trabalhava para a Companhia, teve suas comissões sobre vendas e serviços reduzidas, o que lhe importou em grande perda de poder aquisitivo. Em primeiro grau, foi obtida decisão favorável. Entretanto, o Tribunal Regional do Trabalho de São Paulo reformou a sentença, condenando a Companhia. O processo encontra-se no Tribunal Superior do Trabalho aguardando julgamento do Recurso de Revista impetrado. Em carta de sentença já foram calculados o valor de eventual condenação, nos termos do acórdão de segundo grau, o qual foi base para o valor provisionado contabilmente.

A Sociedade está ainda envolvida em outros processos judiciais, para os quais seus assessores jurídicos consideraram os riscos de perda como possíveis, portanto, sem necessidade de provisão contábil, conforme quadro abaixo:

Natureza	31/03/06 R$ mil	31/12/05 R$ mil	31/03/05 R$ mil	31/12/04 R$ mil
Tributária	255	246	166	160
Civil	1.221	1.179	1.156	1.100
Trabalhista	64	64	64	64
	1.540	1.489	1.386	1.324

14. IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

A Sociedade provisiona o imposto de renda e contribuição social sobre o lucro de acordo com o regime de competência, sendo que sobre as diferenças temporárias são calculados os impostos diferidos.

A composição da despesa de imposto de renda e contribuição social é como segue:

	Individual		Consolidado	
	31/03/06	31/03/05	31/03/06	31/03/05
Resultado antes dos impostos	9.419	7.370	9.541	7.458
Participação dos acionistas minoritários	-	-	10	(8)
Base de cálculo	9.419	7.370	9.551	7.450
Alíquota	34%	34%	34%	34%
	(3.202)	(2.506)	(3.247)	(2.533)
Efeito fiscal sobre os seguintes itens:				
Adições e Exclusões Permanentes:				
Participação no resultado de controladas	(68)	121	-	-
Despesas indedutíveis	(20)	(10)	(59)	(11)
Prejuízos sem constituição de crédito tributário	-	-	(134)	-
Reversão provisão manutenção PL Datasul	-	68	-	68
Outras exclusões (adições)	22	(54)	40	15
Efeito das Adições e Exclusões Permanentes	(66)	125	(153)	72
Despesa de imposto de renda e contribuição social	(3.268)	(2.381)	(3.400)	(2.461)

15. ARRENDAMENTO MERCANTIL

A Sociedade tem responsabilidade por contratos de arrendamento mercantil de máquinas, equipamentos de informática e veículos, com cláusulas de opção de compra, negociados com taxa pré-fixada e 1% de valor residual garantido ao final do contrato e que tem como garantia a alienação fiduciária dos próprios bens.

Demonstramos a seguir, conforme o Parecer de Orientação CVM no 15, os valores apurados caso as imobilizações fossem reconhecidas contabilmente:

Em 31 de março de 2006, os compromissos assumidos estão resumidos como segue:

Natureza	Prazo	Custo do Imobilizado 31/03/06 R$ mil	Depreciação Acumulada 31/03/06 R$ mil	Valor contábil líquido 31/03/06 R$ mil
Máquinas e equipamentos de informática	36 meses	1.670	745	925
		1.670	745	925

Ano	
2006	352
2007	246
2008	135
2009	5
	738

As despesas incorridas no primeiro trimestre de 2006 com contratos de arrendamento mercantil foram de R$ 132 (R$ 132 no primeiro trimestre de 2005).

16. PATRIMÔNIO LÍQUIDO

a. Capital social

Em 18 de março de 2004, foi aprovada a conversão das 245.549 ações preferenciais classe "A", de titularidade do acionista M.Abuhab Participações S.A. em 245.549 ações ordinárias nominativas.

Em julho de 2004 foi aprovada a aquisição da participação detida pelas acionistas South America Private Equity Growth Fund L.P. (SAPEG) e South America Private Equity Growth Fund Coinvestors L.P. pela Mabjos Participações Ltda (vide nota 10).

Em 04 de agosto de 2004 foi aprovada a incorporação da Mabjos Participações Ltda, sendo canceladas as 6.617.945 ações ordinárias nominativas de propriedade da MABJOS, e emitidas 6.617.945 novas ações ordinárias nominativas, sem valor nominal, atribuídas aos antigos sócios da Mabjos: a M.Abuhab Participações S.A. e a JS Participações Ltda.

Através da AGE de 31 de janeiro de 2005 foram emitidas, pela Companhia, 1.000 (mil) novas ações preferenciais classe "A", nominativas e sem valor nominal. Estas ações não conferem a seus titulares o direito de participar da distribuição dos lucros remanescentes da Companhia e não terão direito a voto, mas conferirão direito ao recebimento de um dividendo semestral fixo.

O capital social em 31 de dezembro de 2005 é de R$ 20.604, representado por 20.603.195 ações, sendo 20.602.195 ações ordinárias nominativas sem valor nominal, e 1.000 ações preferenciais classe "A" nominativas e sem valor nominal.

Através da AGE de 27 de março de 2006 foi aprovada a conversão das 1.000 ações preferenciais classe "A" em 1.000 ações ordinárias nominativas sem valor nominal.

O capital social em 31 de março de 2006 é de R$ 20.604, representado por 20.603.195 ações ordinárias nominativas sem valor nominal.

b. Reserva legal

A reserva legal é constituída por 5% do lucro líquido de cada exercício. Para os períodos intermediários trimestrais é registrada na base de 5% sobre os lucros apurados até a data da distribuição de dividendos realizada no período.

c. Dividendos

Aos acionistas detentores de ações ordinárias nominativas é assegurado um dividendo mínimo de 1% do lucro líquido ajustado nos termos do art. 202 da Lei das Sociedades por Ações (6.404/76).

Aos acionistas detentores de ações preferenciais nominativas classe "A" foi assegurado um dividendo semestral fixo no montante de R$ 0,33 (trezentos e trinta reais) por ação em 2005 e de R$ 0,35 (trezentos e quarenta e nove reais e oitenta centavos) no primeiro semestre de 2006.

Em janeiro de 2004, foi distribuído e pago o valor de R$ 38 aos detentores das ações preferenciais nominativas classe "A".

A base de cálculo para os dividendos mínimos obrigatórios é como segue:

	31/3/2006	31/12/2005	31/3/2005	31/12/2004
Lucro líquido do exercício	6.151	20.113	4.989	21.419
(-) Reserva legal (5%)	(308)	(1.006)	(250)	(1.070)
Base de cálculo	5.843	19.107	4.739	20.349
Dividendos mínimos obrigatórios (1%)	58	191	47	203
Dividendos mínimos obrigatórios – ações preferenciais classe A	618	591	89	79
Juros sobre capital próprio declarados	-	2.375	-	-
Dividendos adicionais propostos sobre resultado do exercício	1.304	2.331	1.854	14.686
Dividendos adicionais propostos sobre resultados acumulados	5.977	3.228	3.228	6.202
Total de Dividendos Distribuídos	7.957	8.716	5.218	21.170

17. REMUNERAÇÃO DOS ADMINISTRADORES

A remuneração dos administradores foi registrada nos exercícios findos abaixo conforme segue:

	Individual		Consolidado	
	31/3/2006	31/3/2005	31/3/2006	31/3/2005
Despesas Pesquisa e Desenvolvimento	59	70	59	70
Despesas com Propaganda e Marketing	19	56	19	56
Despesas com Vendas	75	69	75	69
Despesas Gerais e Administrativas	271	254	275	254
Total	424	449	428	449

No primeiro trimestre de 2006 e de 2005, os administradores também foram remunerados através de dividendos propostos sobre suas ações preferenciais classe A, no montante de R$ 618 e R$ 89 respectivamente.

18. RESULTADO NÃO OPERACIONAL

	Individual		Consolidado	
	31/3/2006	31/3/2005	31/3/2006	31/3/2005
Amortização de ágio - investimento Datasul	-	(303)	-	(303)
Reversão da provisão p/ manutenção do PL	-	200	-	200
Resultado na venda de imobilizado	213	3	213	3
Outras	1	(1)	-	(1)
	214	(101)	213	(101)

19. INSTRUMENTOS FINANCEIROS

Conforme as condições estabelecidas na Instrução CVM 235/95, as operações que envolvem instrumentos financeiros ativos e passivos, conforme abaixo, estão registradas contabilmente pelos valores compatíveis com as atuais taxas de mercado para as operações de prazos e riscos similares.

Os principais instrumentos financeiros, na data do balanço, eram os seguintes:

Caixa e bancos e aplicações financeiras: Os valores contábeis se aproximam do valor justo devido ao vencimento a curto prazo destes instrumentos financeiros.

Contratos de mútuo: Os valores contábeis se aproximam do valor justo devido às taxas de juros serem equivalentes às de mercado, incidentes sobre estes instrumentos financeiros.

Investimentos: Não foi feita a estimativa do valor de mercado dos investimentos em empresas de capital fechado, por não existir um mercado ativo para esses papéis. A Sociedade não possui investimentos em empresa de capital aberto.

Empréstimos e financiamentos: Os valores contábeis se aproximam do valor justo devido às taxas de juros serem equivalentes às de mercado para cada tipo de linha de crédito, incidentes sobre estes instrumentos financeiros.

Operações com derivativos: A Sociedade não realizou operações com derivativos em 31 de março de 2006 e de 2005 e em 31 de dezembro de 2005 e de 2004.

20. SEGUROS

A política adotada pela Sociedade é a de manter cobertura de seguros do imobilizado, em montante considerado satisfatório, em face dos riscos envolvidos.

O valor segurado dos bens monta em R$ 18.415 em 31 de março de 2006 (R$ 18.402 em dezembro de 2005), estando representado conforme abaixo em 31 de março de 2006:

Natureza	Vigência	Cobertura R$ mil	Premio líquido R$ mil
Imobilizado e Prédio Locado	05/2005 a 04/2006	17.535	19
Notebooks	05/2005 a 04/2006	880	27
		18.415	46
- Limite Máximo de Indenização: seguro de danos patrimoniais			18.415
- Limite Máximo de Indenização: seguro de responsabilidades			935

Além dos seguros acima mencionados, a empresa possui seguro de 02 veículos com cobertura de 110% da tabela Fipe, com vigência de 05/2005 a 04/2006, cujo prêmio líquido é de R$ 15.

(Esta página foi intencionalmente deixada em branco)

Companhia

DATASUL S.A.
Avenida Santos Dumont, 831, Bom Retiro
Joinville, SC, CEP 89222-900

Acionista Vendedor

Miguel Abuhab
Avenida Santos Dumont, 831, Bom Retiro
Joinville, SC, CEP 89222-900

Coordenador Líder

BANCO UBS S.A.
Av. Juscelino Kubitschek, 50, 6º andar
São Paulo, SP, CEP 04543-000

Consultor Jurídico da Companhia e do Acionista Vendedor para o Direito Brasileiro

SOUZA, CESCON AVEDISSIAN, BARRIEU E FLESCH ADVOGADOS
Rua Funchal, 263, 11º andar
São Paulo, SP, CEP 04551-060

Consultor Legal da Companhia para o Direito dos Estados Unidos da América

DAVIS POLK & WARDWELL
450 Lexington Avenue
New York, NY 10017
Estados Unidos da América

Consultor Jurídico do Coordenador para o Direito Brasileiro

MACHADO, MEYER, SENDACZ E OPICE ADVOGADOS
Rua da Consolação, 247 - 4º andar
São Paulo, SP, CEP 01301-903

Consultor Legal do Coordenador para o Direito dos Estados Unidos da América

CLEARY GOTTLIEB STEEN & HAMILTON LLP
One Liberty Plaza
New York, NY, 10006
Estados Unidos da América

Auditor da Companhia

DELOITTE TOUCHE TOHMATSU AUDITORES INDEPENDENTES
R: Pasteur, 463, 5º.andar
Curitiba, PR, CEP 80250-080